Tabla de contenidos

Tabla de contenidos

Tabla de contenidos

Sobre el libro

Cada cultura descansa sobre una base de sabiduría popular transmitida de generación en generación. Los pronunciamientos de los filósofos son caseros por nuestras abuelas, y encuentran su camino en nuestro sentido común: lo que no te mata te hace más fuerte. Haz a los demás lo que hubieras hecho contigo. La felicidad viene de dentro.

Pero, ¿son estas "verdades" realmente ciertas?

Sobre el autor

Jonathan Haidt es profesor asociado de psicología en la Universidad de Virginia. Su investigación examina la base emocional de la moralidad y las formas en que la moralidad varía entre culturas, incluidas las culturas de liberales y conservadores. Es coeditor de *Flourishing: Positive Psychology and the Life Well-Lived*. Vive en Charlottesville, Virginia.

.

para Jayne

¿QUÉ DEBO HACER, cómo debo vivir y en quién debo convertirme? Muchos de nosotros hacemos tales preguntas, y, siendo la vida moderna lo que es, no tenemos que ir muy lejos para encontrar respuestas. La sabiduría es ahora tan barata y abundante que nos inunda desde páginas de calendario, bolsas de té, tapas de botellas y mensajes de correo electrónico masivos reenviados por amigos bien intencionados. Somos en cierto modo como los residentes de la *Biblioteca de Babel de* Jorge Luis Borges, una biblioteca infinita cuyos libros contienen todas las cadenas posibles de cartas y, por lo tanto, en algún lugar una explicación de por qué existe la biblioteca y cómo usarla. Pero los bibliotecarios de Borges sospechan que nunca encontrarán ese libro en medio de las millas de tonterías.

Nuestras perspectivas son mejores. Pocas de nuestras fuentes potenciales de sabiduría son tonterías, y muchas son completamente ciertas. Sin embargo, debido a que nuestra biblioteca también es efectivamente infinita (ninguna persona puede leer más que una pequeña fracción), nos enfrentamos a la paradoja de la abundancia: la cantidad socava la calidad de nuestro compromiso. Con una biblioteca tan vasta y maravillosa extendida ante nosotros, a menudo hojeamos libros o leemos solo las reseñas. Es posible que ya nos hubiéramos encontrado con la Idea Más Grande, la visión que nos habría transformado si la hubiéramos saboreado, tomado en serio y trabajado en nuestras vidas.

Este es un libro sobre diez Grandes Ideas. Cada capítulo es un intento de saborear una idea que ha sido descubierta por varias de las civilizaciones del mundo: cuestionarla a la luz de lo que ahora sabemos de la investigación científica y extraer de ella las lecciones que aún se aplican a nuestras vidas modernas.

Soy psicóloga social. Hago experimentos para tratar de descubrir un rincón de la vida social humana, y mi rincón es la moralidad y las emociones morales. También soy profesora. Enseño una gran clase introductoria de psicología en la Universidad de Virginia en la que trato de explicar todo el campo de la psicología en veinticuatro conferencias. Tengo que presentar mil hallazgos de investigación sobre todo, desde la estructura de la retina hasta el funcionamiento del amor, y luego espero que mis estudiantes lo entiendan y lo recuerden todo. Mientras luchaba con este desafío en mi primer año de enseñanza, me di cuenta de que varias ideas seguían repitiéndose en las conferencias, y que a menudo estas ideas habían sido expresadas

elocuentemente por pensadores del pasado. Para resumir la idea de que nuestras emociones, nuestras reacciones a los acontecimientos y algunas enfermedades mentales son causadas por los filtros mentales a través de los cuales miramos el mundo, no podría decirlo de manera más concisa que Shakespeare: "No hay nada ni bueno ni malo, pero el pensamiento lo hace así".

1

Comencé a usar tales citas para ayudar a mis estudiantes a recordar las grandes ideas en psicología, y comencé a preguntarme cuántas ideas de este tipo había.

Para averiguarlo, leí docenas de obras de sabiduría antigua, en su mayoría de las tres grandes zonas de pensamiento clásico del mundo: India (por ejemplo, los Upanishads, el Bhagavad Gita, los dichos del Buda), China (las Analectas de Confucio, el Tao te Ching, los escritos de Meng Tzu y otros filósofos), y las culturas del Mediterráneo (el Antiguo y el Nuevo Testamento, los filósofos griegos y romanos, el Corán). También leí una variedad de otras obras de filosofía y literatura de los últimos quinientos años. Cada vez que encontraba una afirmación psicológica, una declaración sobre la naturaleza humana o el funcionamiento de la mente o el corazón, la escribía. Cada vez que encontraba una idea expresada en varios lugares y momentos la consideraba una posible Gran Idea. Pero en lugar de enumerar mecánicamente las diez ideas psicológicas más extendidas de todos los tiempos de la humanidad, decidí que la coherencia era más importante que la frecuencia. Quería escribir sobre un conjunto de ideas que encajaran, se construyeran entre sí y contaran una historia sobre cómo los seres humanos pueden encontrar la felicidad y el significado de la vida.

Ayudar a las personas a encontrar la felicidad y el significado es precisamente el objetivo del nuevo campo de la

psicología positiva,2

un campo en el que he estado activo,3 por lo que este libro trata en cierto modo sobre los orígenes de la psicología positiva en la sabiduría antigua y las aplicaciones de la psicología positiva en la actualidad. La mayor parte de la investigación que cubriré fue realizada por científicos que no se considerarían psicólogos positivos. Sin embargo, me he basado en diez ideas antiguas y una gran variedad de hallazgos de investigación moderna para contar la mejor historia que pueda sobre las causas del florecimiento humano y los obstáculos

para el bienestar que colocamos en nuestros propios caminos.

La historia comienza con un relato de cómo funciona la mente humana. No es un relato completo, por supuesto, solo dos verdades antiguas que deben entenderse antes de que pueda aprovechar la psicología moderna para mejorar su vida. La primera verdad es la idea fundamental de este libro: La mente está dividida en partes que a veces entran en conflicto. Al igual que un jinete a lomos de un elefante, la parte consciente y razonadora de la mente solo tiene un control limitado de lo que hace el elefante. Hoy en día, conocemos las causas de estas divisiones y algunas formas de ayudar al jinete y al elefante a trabajar mejor como equipo. La segunda idea es la de Shakespeare, sobre cómo "el pensamiento lo hace así". (O, como dijo Buda

4

, "Nuestra vida es la creación de nuestra mente"). Pero podemos mejorar esta antigua idea hoy en día explicando por qué la mayoría de las mentes de las personas tienen un sesgo hacia ver amenazas y participar en preocupaciones inútiles. También podemos hacer algo para cambiar este sesgo mediante el uso de tres técnicas que aumentan la felicidad, una antigua y dos muy nuevas.

El segundo paso en la historia es dar cuenta de nuestra vida social, una vez más, no un relato completo, solo dos verdades, ampliamente conocidas pero no suficientemente apreciadas. Una es la Regla de Oro. La reciprocidad es la herramienta más importante para llevarse bien con las personas, y te mostraré cómo puedes usarla para resolver problemas en tu propia vida y evitar ser explotado por aquellos que usan la reciprocidad en tu contra. Sin embargo, la reciprocidad es más que una herramienta. También es una pista sobre quiénes somos los humanos y qué necesitamos, una pista que será importante para comprender el final de la historia más grande. La segunda verdad en esta parte de la historia es que todos somos, por naturaleza, hipócritas, y es por eso que es tan difícil para nosotros seguir fielmente la Regla de Oro. Investigaciones psicológicas recientes han descubierto los mecanismos mentales que nos hacen tan buenos para ver la más mínima mota en el ojo de nuestro vecino, y tan malos para ver el tronco en el nuestro. Si sabes lo que tu mente está haciendo, y por qué ves el mundo tan fácilmente a través de una lente distorsionadora del bien y el mal, puedes tomar medidas para reducir tu justicia propia. De este modo, puedes reducir la frecuencia de los conflictos con otros que están igualmente convencidos de su rectitud.

En este punto de la historia, estaremos listos para preguntar: ¿De dónde viene la felicidad? Hay varias "hipótesis de felicidad" diferentes. Una es que la felicidad proviene de obtener lo que quieres, pero todos sabemos (y la investigación lo confirma) que esa felicidad es de corta duración. Una hipótesis más prometedora es que la felicidad viene de dentro y no se puede obtener haciendo que el mundo se ajuste a tus deseos. Esta idea estaba muy extendida en el mundo antiguo: Buda en la India y los filósofos estoicos en la antigua Grecia y Roma aconsejaron a las personas que rompieran sus apegos emocionales a las personas y los eventos, que siempre son impredecibles e incontrolables, y que cultivaran en su lugar una actitud de aceptación. Esta antigua idea merece respeto, y es cierto que cambiar de opinión suele ser una respuesta más efectiva a la frustración que cambiar el mundo. Sin embargo, presentaré evidencia de que esta segunda versión de la hipótesis de la felicidad es errónea. Investigaciones recientes muestran que hay algunas cosas por las que vale la pena esforzarse; hay condiciones externas de vida que pueden hacerte más feliz de manera duradera. Una de estas condiciones es la relación: los vínculos que formamos y necesitamos formar con los demás. Presentaré investigaciones que muestran de dónde viene el amor, por qué el amor apasionado siempre se enfría y qué tipo de amor es el amor "verdadero". Sugeriré que la hipótesis de la felicidad ofrecida por Buda y los estoicos debería ser enmendada: la felicidad viene de adentro, y la felicidad viene de afuera. Necesitamos la guía tanto de la sabiduría antigua como de la ciencia moderna para lograr el equilibrio correcto.

El siguiente paso en esta historia sobre el florecimiento es observar las condiciones del crecimiento y desarrollo humano. Todos hemos escuchado que lo que no nos mata nos hace más fuertes, pero eso es una simplificación excesiva peligrosa. Muchas de las cosas que no te matan pueden dañarte de por vida. Investigaciones recientes sobre el "crecimiento postraumático" revelan cuándo y por qué las personas crecen a partir de la adversidad, y qué puede hacer para prepararse para el trauma o para enfrentarlo después del hecho. También todos hemos escuchado repetidos llamamientos a cultivar la virtud en nosotros mismos, porque la virtud es su propia recompensa, pero eso también es una simplificación excesiva. Mostraré cómo los conceptos de virtud y moralidad han cambiado y reducido a lo largo de los siglos, y cómo las ideas antiguas sobre la virtud y el desarrollo moral pueden ser prometedoras para nuestra propia época. También mostraré cómo la psicología positiva está comenzando a cumplir esa promesa al ofrecerte una forma de "diagnosticar" y desarrollar tus propias fortalezas y virtudes.

La conclusión de la historia es la pregunta del significado: ¿Por qué algunas personas encuentran significado, propósito y realización en la vida, pero otras no? Empiezo con la idea culturalmente extendida de que hay una dimensión vertical y espiritual de la existencia humana. Ya sea que se llame nobleza, virtud o divinidad, y si Dios existe o no, las personas simplemente *perciben* lo sagrado, la santidad o alguna bondad inefable en los demás y en la naturaleza. Presentaré mi propia investigación sobre las emociones morales de disgusto, elevación y asombro para explicar cómo funciona esta dimensión vertical y por qué la dimensión es tan importante para comprender el fundamentalismo religioso, la guerra cultural política y la búsqueda humana de significado. También consideraré lo que la gente quiere decir cuando preguntan: "¿Cuál es el significado de la vida?" Y daré una respuesta a la pregunta, una respuesta que se basa en ideas antiguas sobre tener un propósito, pero que utiliza investigaciones muy recientes para ir más allá de estas ideas antiguas, o cualquier idea que probablemente haya encontrado. Al hacerlo, revisaré la hipótesis de la felicidad por última vez. Podría decir esa versión final aquí en pocas palabras, pero no podría explicarla en esta breve introducción sin abaratarla. Las palabras de sabiduría, el significado de la vida, tal vez incluso la respuesta buscada por los bibliotecarios de Borges, todo esto puede inundarnos todos los días, pero pueden hacer poco por nosotros a menos que los saboreemos, nos involucremos con ellos, los cuestionemos, los mejoremos y los conectemos con nuestras vidas. Ese es mi objetivo en este libro.

1



El yo dividido

Porque lo que la carne desea se opone al Espíritu, y lo que el Espíritu desea se opone a la carne; porque éstos se oponen entre sí, para impedirte hacer lo que quieres.

-ST. PABLO, GÁLATAS 5:17

1

Si la pasión conduce, deja que la razón lleve las riendas.

-BENJAMIN FRANKLIN

2

La primera vez que monté a caballo fue en 1991, en el Parque Nacional Great Smoky, en Carolina del Norte. Cuando era niño, había montado en un caballo guiado por un adolescente con una cuerda corta, pero era la primera vez que estaba solo con un caballo, sin cuerda. No estaba sola -había otras ocho personas en otros ocho caballos, y una de ellas era un guardabosques-, así que el paseo no me exigió mucho. Sin embargo, hubo un momento difícil. Íbamos por un sendero en una ladera empinada, de dos en dos, y mi caballo iba por fuera, caminando a un metro del borde. Entonces el camino giró bruscamente a la izquierda y mi caballo se dirigió directamente al borde. Me quedé helado. Sabía que tenía que girar a la izquierda, pero había otro caballo a mi izquierda y no quería chocar con él. Podría haber pedido ayuda o haber gritado "¡Cuidado!", pero una parte de mí prefería el riesgo de caer por el borde a la certeza de parecer estúpido. Así que me quedé inmóvil. No hice nada en absoluto durante los cinco segundos críticos en los que mi caballo y el caballo a mi izquierda giraron tranquilamente hacia la izquierda por sí mismos.

Cuando mi pánico disminuyó, me reí de mi ridículo miedo. El caballo sabía exactamente lo que estaba haciendo. Había recorrido este camino cientos de veces y no tenía más interés que yo en caer hacia la muerte. No necesitaba que le dijera lo que tenía que hacer y, de hecho, las pocas veces que intenté decirle lo que tenía que hacer no pareció importarle mucho. Lo había entendido todo mal porque me

había pasado los diez años anteriores conduciendo coches, no caballos. Los coches pasan por encima de los bordes a menos que les digas que no lo hagan.

El pensamiento humano depende de la metáfora. Entendemos cosas nuevas o complejas en relación con cosas que ya conocemos.

3

Por ejemplo, es difícil pensar en la vida en general, pero una vez que aplicas la metáfora "la vida es un viaje", la metáfora te guía a algunas conclusiones: Hay que conocer el terreno, elegir una dirección, encontrar buenos compañeros de viaje y disfrutar del mismo, porque puede que no haya nada al final del camino. También es difícil pensar en la mente, pero una vez que eliges una metáfora, ésta guiará tu pensamiento. A lo largo de la historia, la gente ha convivido con animales y ha intentado controlarlos, y estos animales se han convertido en antiguas metáforas. Buda, por ejemplo, comparó la mente con un elefante salvaje:

En días pasados esta mente mía solía desviarse hacia donde el deseo egoísta o la lujuria o el placer la llevaban. Hoy esta mente no se desvía y está bajo la armonía del control, como un elefante salvaje es controlado por el entrenador.

4

Platón utilizó una metáfora similar en la que el yo (o el alma) es un carro, y la parte tranquila y racional de la mente lleva las riendas. El auriga de Platón tenía que controlar dos caballos:

El caballo que está en el lado derecho, o más noble, es de estructura erguida y bien articulada, con un cuello alto y una nariz regia; ... es un amante del honor con modestia y autocontrol; compañero de la verdadera gloria, no necesita látigo, y se guía sólo por órdenes verbales. El otro caballo es un gran revoltijo de miembros ... compañero de jactancias salvajes y de indecencia, es desgreñado alrededor de las orejas- sordo como una tapia-y apenas cede a la fusta y al aguijón combinados.

5

Para Platón, algunas de las emociones y pasiones son buenas (por ejemplo, el amor al honor), y ayudan a tirar del yo en la dirección correcta, pero otras son malas (por ejemplo, los apetitos y la lujuria). El objetivo de la educación platónica era ayudar al auricular a

conseguir un perfecto control sobre los dos caballos. Sigmund Freud nos ofreció un modelo relacionado 2.300 años después.

6

Freud dijo que la mente se divide en tres partes: el ego (el yo consciente y racional); el superego (la conciencia, un compromiso a veces demasiado rígido con las reglas de la sociedad); y el id (el deseo de placer, mucho, cuanto antes). La metáfora que utilizo cuando doy una conferencia sobre Freud es pensar en la mente como un caballo y una calesa (una carroza victoriana) en la que el conductor (el ego) lucha frenéticamente por controlar a un caballo hambriento, lujurioso y desobediente (el id) mientras el padre del conductor (el superego) se sienta en el asiento trasero sermoneando al conductor sobre lo que está haciendo mal. Para Freud, el objetivo del psicoanálisis era escapar de este lamentable estado fortaleciendo el ego, dándole así más control sobre el id y más independencia del superego.

Freud, Platón y Buda vivieron en mundos llenos de animales domesticados. Estaban familiarizados con la lucha por imponer la propia voluntad sobre una criatura mucho más grande que uno mismo. Pero a medida que avanzaba el siglo XX, los coches sustituyeron a los caballos y la tecnología dio a las personas un control cada vez mayor sobre sus mundos físicos. Cuando la gente buscó metáforas, vio la mente como el conductor de un coche, o como un programa que se ejecuta en un ordenador. Se hizo posible olvidarse del inconsciente de Freud y limitarse a estudiar los mecanismos del pensamiento y la toma de decisiones. Eso es lo que hicieron los científicos sociales en el último tercio del siglo: Los psicólogos sociales crearon teorías de "procesamiento de la información" para explicar todo, desde los prejuicios hasta la amistad. Los economistas crearon modelos de "elección racional" para explicar por qué la gente hace lo que hace. Las ciencias sociales se unieron bajo la idea de que las personas son agentes racionales que establecen objetivos y los persiguen de forma inteligente utilizando la información y los recursos de que disponen.

Pero entonces, ¿por qué la gente sigue haciendo cosas tan estúpidas? ¿Por qué no se controlan y siguen haciendo lo que saben que no es bueno para ellos? Yo, por ejemplo, puedo reunir fácilmente la fuerza de voluntad para ignorar todos los postres en el menú. Pero si el postre está en la mesa, no puedo resistirme a él. Puedo decidirme a concentrarme en una tarea y no levantarme hasta que esté hecha, pero de alguna manera me encuentro caminando hacia la cocina, o procrastinando de otras maneras. Puedo resolver levantarme a las 6:00

A.M. para escribir; sin embargo, después de apagar la alarma, mis repetidas órdenes a mí mismo para salir de la cama no tienen efecto, y entiendo lo que Platón quiso decir cuando describió al caballo malo como "sordo como una tapia". Pero fue durante algunas decisiones vitales de mayor envergadura, sobre las citas, cuando realmente empecé a comprender el alcance de mi impotencia. Sabía exactamente lo que debía hacer y, sin embargo, incluso mientras les decía a mis amigos que lo haría, una parte de mí era vagamente consciente de que no iba a hacerlo. Los sentimientos de culpa, lujuria o miedo eran a menudo más fuertes que el razonamiento. (Por otro lado, se me daba bastante bien sermonear a amigos en situaciones similares sobre lo que era correcto para ellos). El poeta romano Ovidio captó perfectamente mi situación. En *las Metamorfosis,* Medea se debate entre su amor por Jasón y su deber para con su padre. Se lamenta:

Me arrastra una nueva y extraña fuerza. El deseo y la razón tiran en direcciones diferentes. Veo el camino correcto y lo apruebo, pero sigo el equivocado.

7

Las teorías modernas sobre la elección racional y el procesamiento de la información no explican adecuadamente la debilidad de la voluntad. Las metáforas más antiguas sobre el control de los animales funcionan de maravilla. La imagen que se me ocurrió, mientras me maravillaba de mi debilidad, era que yo era un jinete a lomos de un elefante. Llevo las riendas en las manos y, tirando de una u otra manera, puedo decirle al elefante que gire, que se detenga o que se vaya. Puedo dirigir las cosas, pero sólo cuando el elefante no tiene deseos propios. Cuando el elefante realmente quiere hacer algo, no soy rival para él.

He utilizado esta metáfora para guiar mi propio pensamiento durante diez años, y cuando empecé a escribir este libro pensé que la imagen de un jinete sobre un elefante sería útil en este primer capítulo, sobre el yo dividido. Sin embargo, la metáfora ha resultado ser útil en todos los capítulos del libro. Para entender la mayoría de las ideas importantes de la psicología, hay que comprender cómo la mente está dividida en partes que a veces entran en conflicto. Asumimos que hay una persona en cada cuerpo, pero en cierto modo cada uno de nosotros se parece más a un comité cuyos miembros han sido lanzados juntos para hacer un trabajo, pero que a menudo se encuentran trabajando en propósitos cruzados. Nuestras mentes están divididas de cuatro maneras. La cuarta es la más importante, pues es la que más se corresponde con el jinete y el elefante; pero las tres

primeras también contribuyen a nuestras experiencias de tentación, debilidad y conflicto interno.

PRIMERA DIVISIÓN: MENTE VS. CUERPO

A veces decimos que el cuerpo tiene mente propia, pero el filósofo francés Michel de Montaigne fue un paso más allá y sugirió que cada parte del cuerpo tiene sus propias emociones y su propia agenda. A Montaigne le fascinaba sobre todo la independencia del pene:

Hacemos bien en notar la licencia y la desobediencia de este miembro que se adelanta tan intempestivamente cuando no lo deseamos, y que tan intempestivamente nos defrauda cuando más lo necesitamos. Se disputa imperiosamente la autoridad con nuestra voluntad.

8

Montaigne también observó la forma en que nuestras expresiones faciales traicionan nuestros pensamientos secretos; nuestros pelos se ponen de punta; nuestro corazón se acelera; nuestra lengua no habla; y nuestros intestinos y esfínteres anales experimentan "dilataciones y contracciones propias, independientes de nuestros deseos o incluso opuestas a ellos". Ahora sabemos que algunos de estos efectos son causados por el sistema nervioso autónomo, la red de nervios que controla los órganos y glándulas de nuestro cuerpo, una red que es completamente independiente del control voluntario o intencional. Pero el último elemento de la lista de Montaigne -los intestinos- refleja el funcionamiento de un segundo cerebro. Nuestros intestinos están recubiertos por una vasta red de más de 100 millones de neuronas, que se encargan de todos los cálculos necesarios para hacer funcionar la refinería química que procesa y extrae los nutrientes de los alimentos.

9

Este cerebro intestinal es como un centro administrativo regional que se ocupa de cosas que el cerebro de la cabeza no necesita. Se podría esperar, entonces, que este cerebro intestinal reciba órdenes del cerebro de la cabeza y haga lo que se le dice. Pero el cerebro intestinal posee un alto grado de autonomía y sigue funcionando bien aunque se corte el nervio vago, que conecta los dos cerebros.

El cerebro intestinal da a conocer su independencia de muchas maneras: Provoca el síndrome del intestino irritable cuando "decide" expulsar los intestinos. Provoca ansiedad en el cerebro de la cabeza

cuando detecta infecciones en el intestino, lo que le lleva a actuar de forma más cautelosa que cuando está enfermo.

10

Y reacciona de forma inesperada a cualquier cosa que afecte a sus principales neurotransmisores, como la acetilcolina y la serotonina. De ahí que muchos de los efectos secundarios iniciales del Prozac y otros inhibidores selectivos de la recaptación de serotonina sean náuseas y cambios en la función intestinal. Intentar mejorar el funcionamiento del cerebro de la cabeza puede interferir directamente con el del cerebro del intestino. La independencia del cerebro intestinal, combinada con la naturaleza autónoma de los cambios en los genitales, probablemente contribuyó a las antiguas teorías indias según las cuales el abdomen contiene los tres chakras inferiores -centros energéticos correspondientes al colon/ano, los órganos sexuales y el intestino-. Incluso se dice que el chakra de la tripa es la fuente de los sentimientos e intuiciones viscerales, es decir, las ideas que parecen venir de algún lugar fuera de la propia mente. Cuando San Pablo se lamentaba de la batalla de la carne contra el Espíritu, seguramente se refería a algunas de las mismas divisiones y frustraciones que experimentó Montaigne.

SEGUNDA DIVISIÓN: IZQUIERDA VS. DERECHA

La segunda división se descubrió por accidente en la década de 1960, cuando un cirujano empezó a cortar los cerebros de las personas por la mitad. El cirujano, Joe Bogen, tenía una buena razón para hacerlo: Intentaba ayudar a personas cuyas vidas estaban destruidas por frecuentes y masivos ataques epilépticos. El cerebro humano tiene dos hemisferios separados unidos por un gran haz de nervios, el cuerpo calloso. Las crisis comienzan siempre en un punto del cerebro y se extienden al tejido cerebral circundante. Si una convulsión atraviesa el cuerpo calloso, puede extenderse a todo el cerebro, haciendo que la persona pierda el conocimiento, se caiga y se retuerza sin control. Al igual que un líder militar podría volar un puente para evitar que un enemigo lo cruzara, Bogen quería cortar el cuerpo calloso para evitar que las convulsiones se extendieran.

A primera vista, se trataba de una táctica descabellada. El cuerpo calloso es el mayor haz de nervios de todo el cuerpo, así que debe hacer algo importante. Y así es: Permite que las dos mitades del cerebro se comuniquen y coordinen su actividad. Sin embargo, las investigaciones realizadas en animales demostraron que, a las pocas semanas de la operación, los animales volvían a la normalidad. Así

que Bogen se arriesgó con pacientes humanos, y funcionó. La intensidad de las convulsiones se redujo considerablemente.

Pero, ¿realmente no hubo pérdida de capacidad? Para averiguarlo, el equipo quirúrgico trajo a un joven psicólogo, Michael Gazzaniga, cuyo trabajo consistía en buscar las secuelas de esta cirugía de "cerebro dividido". Gazzaniga aprovechó el hecho de que el cerebro divide su procesamiento del mundo en sus dos hemisferios: izquierdo y derecho. El hemisferio izquierdo toma la información de la mitad derecha del mundo (es decir, recibe las transmisiones nerviosas del brazo y la pierna derechos, el oído derecho y la mitad *izquierda* de cada retina, que recibe la luz de la mitad *derecha* del campo visual) y envía órdenes para mover los miembros del lado derecho del cuerpo. El hemisferio derecho es, en este sentido, la imagen especular del izquierdo, que recibe información de la mitad izquierda del mundo y controla el movimiento del lado izquierdo del cuerpo. Nadie sabe por qué las señales se cruzan de esta manera en todos los vertebrados; simplemente lo hacen. Pero en otros aspectos, los dos hemisferios están especializados en tareas diferentes. El hemisferio izquierdo está especializado en el procesamiento del lenguaje y en tareas analíticas. En las tareas visuales, es mejor para percibir los detalles. El hemisferio derecho es mejor para procesar patrones en el espacio, incluyendo ese patrón tan importante, la cara. (Este es el origen de las ideas populares y demasiado simplificadas de que los artistas son "cerebros derechos" y los científicos "cerebros izquierdos").

Gazzaniga utilizó la división del trabajo del cerebro para presentar la información a cada mitad del cerebro por separado. Pidió a los pacientes que miraran fijamente a un punto de la pantalla y, a continuación, hizo aparecer una palabra o una imagen de un objeto justo a la derecha del punto, o justo a la izquierda, con tanta rapidez que no hubo tiempo para que el paciente moviera la mirada. Si se proyectaba la imagen de un sombrero justo a la derecha del punto, la imagen se registraba en la mitad izquierda de cada retina (después de que la imagen hubiera pasado por la córnea y se hubiera invertido), que enviaba entonces su información neuronal a las áreas de procesamiento visual del hemisferio izquierdo. Gazzaniga preguntaba entonces: "¿Qué has visto?". Como el hemisferio izquierdo tiene plenas capacidades lingüísticas, el paciente respondería rápida y fácilmente: "Un sombrero". Sin embargo, si la imagen del sombrero se mostraba a la izquierda del punto, la imagen se enviaba sólo al hemisferio derecho, que no controla el habla. Cuando Gazzaniga preguntó: "¿Qué has visto?", el paciente, respondiendo desde el hemisferio izquierdo, dijo: "Nada". Pero cuando Gazzaniga pedía a la paciente que utilizara su mano izquierda para señalar la imagen correcta en una tarjeta que

mostraba varias imágenes, señalaba el sombrero. Aunque el hemisferio derecho sí había visto el sombrero, no informaba verbalmente de lo que había visto porque no tenía acceso a los centros de lenguaje del hemisferio izquierdo. Era como si una inteligencia separada estuviera atrapada en el hemisferio derecho y su único dispositivo de salida fuera la mano izquierda.

11

Cuando Gazzaniga proyectaba imágenes diferentes en los dos hemisferios, las cosas se volvían más extrañas. En una ocasión, mostró una imagen de una garra de pollo en el derecho y una imagen de una casa y un coche cubiertos de nieve en el izquierdo. A continuación, se le mostró al paciente una serie de imágenes y se le pidió que señalara la que "iba con" lo que había visto. La mano derecha del paciente señaló una imagen de un pollo (que iba con la garra de pollo que había visto el hemisferio izquierdo), pero la mano izquierda señaló una imagen de una pala (que iba con la escena de nieve presentada al hemisferio derecho). Cuando se le pidió al paciente que explicara sus dos respuestas, no dijo: "No tengo ni idea de por qué mi mano izquierda señala una pala; debe ser algo que le has enseñado a mi cerebro derecho". En cambio, el hemisferio izquierdo se inventó al instante una historia plausible. El paciente dijo, sin dudarlo, "Oh, eso es fácil. La garra del pollo va con el pollo, y se necesita una pala para limpiar el gallinero

". 12

Este hallazgo, que la gente se inventa fácilmente razones para explicar su propio comportamiento, se llama "confabulación". La confabulación es tan frecuente en el trabajo con pacientes con cerebro dividido y otras personas que sufren daños cerebrales, que Gazzaniga se refiere a los centros del lenguaje del lado izquierdo del cerebro como el módulo de interpretación, cuyo trabajo es dar un comentario continuo sobre lo que el yo está haciendo, aunque el módulo de interpretación no tiene acceso a las causas o motivos reales del comportamiento del yo. Por ejemplo, si el hemisferio derecho recibe la palabra "caminar", el paciente puede levantarse y marcharse. Cuando se le pregunta por qué se levanta, puede decir: "Voy a a por una Coca-Cola a ". El módulo de interpretación es bueno para inventar explicaciones, pero no para saber que lo ha hecho.

La ciencia ha hecho descubrimientos aún más extraños. En algunos pacientes con cerebro dividido, o en otros que han sufrido daños en el cuerpo calloso, el hemisferio derecho parece luchar

activamente con el izquierdo en una condición conocida como síndrome de la mano alienígena. En estos casos, una mano, normalmente la izquierda, actúa por su cuenta y parece tener su propia agenda. La mano alienígena puede coger un teléfono que suena, pero luego se niega a pasar el teléfono a la otra mano o a acercarlo a la oreja. La mano rechaza las decisiones que la persona acaba de tomar, por ejemplo, volviendo a poner en el perchero una camisa que la otra mano acaba de elegir. Agarra la muñeca de la otra mano e intenta impedir que ejecute los planes conscientes de la persona. A veces, la mano alienígena llega al propio cuello de la persona y trata de estrangularla.

13

Estas dramáticas escisiones de la mente son causadas por raras escisiones del cerebro. Las personas normales no tienen el cerebro dividido. Sin embargo, los estudios sobre los cerebros divididos fueron importantes para la psicología porque mostraron de forma inquietante que la mente es una confederación de módulos capaces de trabajar de forma independiente e incluso, a veces, con propósitos cruzados. Los estudios sobre el cerebro dividido son importantes para este libro porque muestran de forma tan dramática que uno de estos módulos es bueno para inventar explicaciones convincentes de su comportamiento, incluso cuando no tiene conocimiento de las causas de su comportamiento. El "módulo intérprete" de Gazzaniga es, esencialmente, el jinete. Verás al jinete confabulando en varios capítulos posteriores.

TERCERA DIVISIÓN: NUEVO VS. VIEJO

Si vives en una casa suburbana relativamente nueva, probablemente tu casa se construyó en menos de un año, y sus habitaciones fueron distribuidas por un arquitecto que trató de que cumplieran con las necesidades de la gente. Las casas de mi calle, sin embargo, se construyeron todas alrededor de 1900, y desde entonces se han expandido hacia sus patios traseros. Se ampliaron los porches, se cerraron y se convirtieron en cocinas. Encima de estas ampliaciones se construyeron dormitorios adicionales y luego se añadieron baños a estas nuevas habitaciones. El cerebro de los vertebrados se ha ampliado de forma similar, pero en dirección hacia delante. El cerebro comenzó con sólo tres habitaciones o grupos de neuronas: un rombencéfalo (conectado a la columna vertebral), un mesencéfalo y un prosencéfalo (conectado a los órganos sensoriales de la parte delantera del animal). Con el tiempo, a medida que evolucionaban cuerpos y comportamientos más complejos, el cerebro siguió

construyéndose por delante, lejos de la columna vertebral, ampliando el cerebro anterior más que cualquier otra parte. El cerebro anterior de los primeros mamíferos desarrolló una nueva envoltura, que incluía el hipotálamo (especializado en coordinar los impulsos y las motivaciones básicas), el hipocampo (especializado en la memoria) y la amígdala (especializada en el aprendizaje y la respuesta emocional). Estas estructuras se denominan a veces sistema límbico (del latín *limbus*, "frontera" o "margen") porque envuelven el resto del cerebro, formando una frontera.

A medida que los mamíferos aumentaron de tamaño y diversificaron su comportamiento (tras la extinción de los dinosaurios), la remodelación continuó. En los mamíferos más sociales, especialmente entre los primates, se desarrolló una nueva capa de tejido neural que se extendió para rodear el antiguo sistema límbico. Este neocórtex (que en latín significa "nueva cubierta") es la materia gris característica de los cerebros humanos. La parte frontal del neocórtex es especialmente interesante, ya que algunas partes no parecen estar dedicadas a tareas específicas (como mover un dedo o procesar el sonido). En cambio, está disponible para hacer nuevas asociaciones y participar en el pensamiento, la planificación y la toma de decisiones, procesos mentales que pueden liberar a un organismo de responder sólo a una situación inmediata.

Este crecimiento de la corteza frontal parece una explicación prometedora para las divisiones que experimentamos en nuestras mentes. Tal vez la corteza frontal sea la sede de la razón: es el cuadriguero de Platón; es el Espíritu de San Pablo. Y ha tomado el control, aunque no perfectamente, del sistema límbico más primitivo: el caballo malo de Platón, la carne de San Pablo. Podemos llamar a esta explicación el guión prometeico de la evolución humana, por el personaje de la mitología griega que robó el fuego a los dioses y se lo dio a los humanos. En este guión, nuestros antepasados eran meros animales gobernados por las emociones y pulsiones primitivas del sistema límbico hasta que recibieron el don divino de la razón, instalado en el recién ampliado neocórtex.

El guión prometeico es agradable porque nos eleva limpiamente por encima de todos los demás animales, justificando nuestra superioridad por nuestra racionalidad. Al mismo tiempo, capta nuestra sensación de que aún no somos dioses, de que el fuego de la racionalidad es de alguna manera nuevo para nosotros, y de que aún no lo hemos dominado del todo. El guión prometeico también encaja bien con algunos de los primeros descubrimientos importantes sobre las funciones del sistema límbico y el córtex frontal. Por ejemplo,

cuando algunas regiones del hipotálamo se estimulan directamente con una pequeña corriente eléctrica, las ratas, los gatos y otros mamíferos pueden volverse glotones, feroces o hipersexuales, lo que sugiere que el sistema límbico subyace a muchos de nuestros instintos animales básicos.

14

Por el contrario, cuando las personas sufren daños en el córtex frontal, a veces muestran un aumento del comportamiento sexual y agresivo porque el córtex frontal desempeña un papel importante en la supresión o inhibición de los impulsos de comportamiento.

Recientemente se produjo un caso de este tipo en el hospital de la Universidad de Virginia.

15

Un profesor de escuela de unos cuarenta años había empezado, de forma bastante repentina, a visitar prostitutas, a navegar por sitios web de pornografía infantil y a hacer proposiciones a chicas jóvenes. Pronto fue detenido y condenado por abuso sexual de menores. El día antes de su sentencia, acudió a las urgencias del hospital porque tenía un fuerte dolor de cabeza y experimentaba un deseo constante de violar a su casera. (Su mujer le había echado de casa meses antes.) Incluso mientras hablaba con el médico, pidió a las enfermeras que pasaban por allí que se acostaran con él. Un escáner cerebral descubrió que un enorme tumor en su corteza frontal estaba apretando todo lo demás, impidiendo que la corteza frontal hiciera su trabajo de inhibir el comportamiento inapropiado y pensar en las consecuencias. (¿Quién en su sano juicio haría semejante espectáculo el día antes de su sentencia?) Cuando se extirpó el tumor, la hipersexualidad desapareció. Además, cuando el tumor volvió a crecer al año siguiente, los síntomas volvieron a aparecer; y cuando se volvió a extirpar el tumor, los síntomas volvieron a desaparecer.

Sin embargo, hay un fallo en el guión prometeico: Supone que la razón se instaló en el córtex frontal pero que la emoción se quedó en el sistema límbico. De hecho, la corteza frontal permitió una gran expansión de la emocionalidad en los humanos. El tercio inferior del córtex prefrontal se llama córtex orbitofrontal porque es la parte del cerebro que está justo encima de los ojos (*órbita* es el término latino para la cuenca del ojo). Esta región del córtex ha crecido especialmente en los seres humanos y otros primates y es una de las zonas del cerebro más activas durante las reacciones emocionales.

16

El córtex orbitofrontal desempeña un papel fundamental cuando se evalúan las posibilidades de recompensa y de castigo de una situación; las neuronas de esta parte del córtex se disparan con fuerza cuando existe una posibilidad inmediata de placer o de dolor, de pérdida o de ganancia.

17

Cuando te sientes atraído por una comida, un paisaje o una persona atractiva, o repelido por un animal muerto, una mala canción o una cita a ciegas, tu córtex orbitofrontal está trabajando duro para darte una sensación emocional de querer acercarte o alejarte.

18

El córtex orbitofrontal parece, por tanto, un mejor candidato para el id, o para la carne de San Pablo, que para el superego o el Espíritu.

La importancia de la corteza orbitofrontal para las emociones ha quedado demostrada por las investigaciones sobre daños cerebrales. El neurólogo Antonio Damasio ha estudiado a personas que, a causa de un derrame cerebral, un tumor o un golpe en la cabeza, han perdido diversas partes de su corteza frontal. En los años 90, Damasio descubrió que cuando ciertas partes del córtex orbitofrontal están dañadas, los pacientes pierden la mayor parte de su vida emocional. Afirman que cuando deberían sentir emociones, no sienten nada, y los estudios de sus reacciones autonómicas (como los utilizados en las pruebas del detector de mentiras) confirman que carecen de los destellos normales de reacción corporal que el resto de nosotros experimentamos al observar escenas de horror o belleza. Sin embargo, sus capacidades de razonamiento y lógica están intactas. Obtienen resultados normales en las pruebas de inteligencia y de conocimiento de las normas sociales y los principios morales.

19

Entonces, ¿qué ocurre cuando estas personas salen al mundo? Ahora que están libres de las distracciones de la emoción, ¿se vuelven hiperlógicas, capaces de ver a través de la niebla de los sentimientos que ciega al resto de nosotros en el camino de la racionalidad perfecta? Todo lo contrario. Se ven incapaces de tomar decisiones sencillas o de fijar objetivos, y sus vidas se desmoronan. Cuando miran al mundo y piensan: "¿Qué debo hacer ahora?", ven decenas de opciones, pero carecen de sentimientos internos inmediatos de agrado

o desagrado. Deben examinar los pros y los contras de cada elección con su razonamiento, pero en ausencia de sentimientos ven pocas razones para elegir una u otra. Cuando los demás miramos el mundo, nuestros cerebros emocionales han valorado las posibilidades de forma instantánea y automática. Una de las posibilidades suele saltar a la vista como la mejor y más obvia. Sólo tenemos que usar la razón para sopesar los pros y los contras cuando dos o tres posibilidades parecen igual de buenas.

La racionalidad humana depende fundamentalmente de una emocionalidad sofisticada. Sólo porque nuestro cerebro emocional funciona tan bien puede funcionar nuestro razonamiento. La imagen de Platón de la razón como auricular que controla a las bestias mudas de la pasión puede exagerar no sólo la sabiduría sino también el poder del auricular. La metáfora de un jinete sobre un elefante se ajusta más a las conclusiones de Damasio: La razón y la emoción deben trabajar juntas para crear un comportamiento inteligente, pero la emoción (una parte importante del elefante) hace la mayor parte del trabajo. Cuando apareció el neocórtex, hizo posible el jinete, pero también hizo al elefante mucho más inteligente.

CUARTA DIVISIÓN: CONTROLADO VS. AUTOMÁTICO

En la década de 1990, mientras yo desarrollaba la metáfora del elefante y el jinete, el campo de la psicología social estaba llegando a una visión similar de la mente. Después de su largo encaprichamiento con los modelos de procesamiento de la información y las metáforas informáticas, los psicólogos empezaron a darse cuenta de que en realidad hay dos sistemas de procesamiento que funcionan en la mente en todo momento: los procesos controlados y los procesos automáticos.

Supongamos que te ofreces como sujeto en el siguiente experimento.

20

En primer lugar, la experimentadora le entrega unos problemas de palabras y le dice que venga a buscarla cuando haya terminado. Los problemas de palabras son fáciles: sólo tienes que descifrar conjuntos de cinco palabras y hacer oraciones con cuatro de ellas. Por ejemplo, "le molestan ver normalmente" se convierte en "suelen verla" o "suelen molestarla". Unos minutos más tarde, cuando ha terminado la prueba, sale al pasillo como se le ha indicado. La experimentadora está allí, pero está enfrascada en una conversación con alguien y no

hace contacto visual contigo. ¿Qué crees que harás? Bueno, si la mitad de las frases que descifraste contenían palabras relacionadas con la grosería (como molestar, descarado, agresivo), probablemente interrumpirás a la experimentadora en uno o dos minutos para decir: "Oye, ya he terminado. ¿Qué debo hacer ahora?". Pero si descifras las frases en las que las palabras groseras han sido sustituidas por palabras relacionadas con la cortesía ("suelen ver su *respeto*"), las probabilidades son te quedarás sentado dócilmente y esperarás hasta que el experimentador te reconozca, dentro de diez minutos.

Asimismo, la exposición a palabras relacionadas con las personas mayores hace que la gente camine más despacio; las palabras relacionadas con los profesores hacen que la gente sea más inteligente en el juego del Trivial Pursuit; y las palabras relacionadas con los hinchas de fútbol hacen que la gente sea más tonta.

21

Y estos efectos ni siquiera dependen de la lectura consciente de las palabras; los mismos efectos pueden producirse cuando las palabras se presentan de forma subliminal, es decir, cuando aparecen en una pantalla durante unas centésimas de segundo, demasiado rápido para que la mente consciente las registre. Pero una parte de la mente sí ve las palabras y pone en marcha comportamientos que los psicólogos pueden medir.

Según John Bargh, pionero en esta investigación, estos experimentos demuestran que la mayoría de los procesos mentales se producen de forma automática, sin necesidad de atención o control consciente. La mayoría de los procesos automáticos son completamente inconscientes, aunque algunos de ellos muestran una parte de sí mismos a la conciencia; por ejemplo, somos conscientes de la "corriente de conciencia

" 22

que parece fluir, siguiendo sus propias reglas de asociación, sin ninguna sensación de esfuerzo o dirección del yo. Bargh contrasta los procesos automáticos con los procesos controlados, el tipo de pensamiento que requiere cierto esfuerzo, que procede por pasos y que siempre se desarrolla en el centro del escenario de la conciencia. Por ejemplo, ¿a qué hora hay que salir de casa para coger un vuelo de las 6:26 a Londres? Eso es algo en lo que hay que pensar conscientemente, primero eligiendo un medio de transporte para ir al aeropuerto y luego teniendo en cuenta el tráfico en hora punta, el

tiempo y el rigor de la policía del calzado en el aeropuerto. No se puede partir por una corazonada. Pero si vas en coche al aeropuerto, casi todo lo que hagas por el camino será automático: respirar, parpadear, cambiar de asiento, soñar despierto, mantener la suficiente distancia entre tú y el coche de delante, incluso fruncir el ceño y maldecir a los conductores más lentos.

El procesamiento controlado es limitado -sólo podemos pensar conscientemente en una cosa a la vez-, pero los procesos automáticos funcionan en paralelo y pueden realizar muchas tareas a la vez. Si la mente realiza cientos de operaciones por segundo, todas menos una deben realizarse de forma automática. Entonces, ¿cuál es la relación entre el procesamiento controlado y el automático? ¿Es el procesamiento controlado el jefe sabio, el rey o el director general que maneja las cuestiones más importantes y establece la política con previsión para que los procesos automáticos más tontos la lleven a cabo? No, eso nos devolvería al guión prometeico y a la razón divina. Para disipar el guión prometeico de una vez por todas, será útil retroceder en el tiempo y ver por qué tenemos estos dos procesos, por qué tenemos un jinete pequeño y un elefante grande.

Cuando los primeros grupos de neuronas formaron los primeros cerebros hace más de 600 millones de años, estos grupos debieron conferir alguna ventaja a los organismos que los tenían porque los cerebros han proliferado desde entonces. Los cerebros son adaptativos porque integran la información de varias partes del cuerpo del animal para responder rápida y automáticamente a las amenazas y oportunidades del entorno. Cuando llegamos a los 3 millones de años, la Tierra estaba llena de animales con capacidades automáticas extraordinariamente sofisticadas, entre ellos aves que podían navegar por las posiciones de las estrellas, hormigas que podían cooperar para librar guerras y dirigir granjas de hongos, y varias especies de homínidos que habían empezado a fabricar herramientas. Muchas de estas criaturas poseían sistemas de comunicación, pero ninguna había desarrollado el lenguaje.

El procesamiento controlado requiere lenguaje. Se pueden tener retazos de pensamiento a través de imágenes, pero para planificar algo complejo, sopesar los pros y los contras de distintos caminos o analizar las causas de éxitos y fracasos pasados, se necesitan palabras. Nadie sabe cuánto tiempo hace que los seres humanos desarrollaron el lenguaje, pero la mayoría de las estimaciones van desde hace unos 2 millones de años, cuando los cerebros de los homínidos se hicieron mucho más grandes, hasta hace tan sólo 40.000 años, la época de las pinturas rupestres y otros artefactos que revelan mentes humanas

inequívocamente modernas.

23

Sea cual sea el extremo que se elija, el lenguaje, el razonamiento y la planificación consciente llegaron en el parpadeo más reciente de la evolución. Son como un nuevo software, la versión 1.0 de Rider. Las partes del lenguaje funcionan bien, pero los programas de razonamiento y planificación siguen teniendo muchos fallos.

24

Los procesos automáticos, en cambio, han pasado por miles de ciclos de producción y son casi perfectos. Esta diferencia de madurez entre los procesos automáticos y los controlados ayuda a explicar por qué tenemos ordenadores baratos que pueden resolver problemas de lógica, matemáticas y ajedrez mejor que cualquier ser humano (a la mayoría de nosotros nos cuesta estas tareas), pero ninguno de nuestros robots, por muy costosos que sean, puede caminar por el bosque tan bien como un niño medio de seis años (nuestros sistemas perceptivos y motores son magníficos).

La evolución nunca mira al futuro. No puede planificar la mejor manera de viajar del punto A al punto B. En su lugar, surgen pequeños cambios en las formas existentes (por mutación genética), y se extienden dentro de una población en la medida en que ayudan a los organismos a responder más eficazmente a las condiciones actuales. Cuando el lenguaje evolucionó, el cerebro humano no se rediseñó para entregar las riendas del poder al jinete (pensamiento verbal consciente). Las cosas ya funcionaban bastante bien, y la capacidad lingüística se extendió en la medida en que ayudó al elefante a hacer algo importante de una manera mejor. *El jinete evolucionó para servir al elefante*. Pero sea cual sea su origen, una vez que lo tuvimos, el lenguaje era una poderosa herramienta que podía utilizarse de nuevas maneras, y la evolución seleccionó entonces a aquellos individuos que le sacaron el mejor partido.

Uno de los usos del lenguaje es que liberó parcialmente a los humanos del "control de los estímulos". Conductistas como B. F. Skinner pudieron explicar gran parte del comportamiento de los animales como un conjunto de conexiones entre estímulos y respuestas. Algunas de estas conexiones son innatas, como cuando la vista o el olor de la comida natural de un animal desencadena el hambre y la alimentación. Otras conexiones son aprendidas, como demostraron los perros de Ivan Pavlov, que salivaban al oír una

campana que había anunciado antes la llegada de comida. Los conductistas veían a los animales como esclavos de su entorno y de su historial de aprendizaje, que respondían ciegamente a las propiedades de recompensa de lo que encontraban. Los conductistas pensaban que las personas no eran diferentes de los demás animales. Desde este punto de vista, el lamento de San Pablo podría reformularse como: "Mi carne está bajo control de estímulos". No es casualidad que los placeres carnales nos resulten tan gratificantes. Nuestros cerebros, al igual que los de las ratas, están cableados para que la comida y el sexo nos proporcionen pequeñas ráfagas de dopamina, el neurotransmisor que es la forma que tiene el cerebro de hacernos disfrutar de las actividades que son buenas para la supervivencia de nuestros genes.

25

El caballo "malo" de Platón desempeña un papel importante al empujarnos hacia estas cosas, que ayudaron a nuestros antepasados a sobrevivir y a convertirse en nuestros ancestros.

Pero los conductistas no estaban exactamente en lo cierto con respecto a las personas. El sistema controlado permite a las personas pensar en objetivos a largo plazo y, por tanto, escapar de la tiranía del aquí y ahora, del desencadenamiento automático de la tentación por la visión de objetos tentadores. Las personas pueden imaginar alternativas que no están presentes visualmente; pueden sopesar los riesgos para la salud a largo plazo frente a los placeres presentes, y pueden aprender en la conversación sobre qué opciones les aportarán éxito y prestigio. Por desgracia, los conductistas tampoco se equivocaron del todo con respecto a las personas. Porque aunque el sistema controlado no se ajusta a los principios conductistas, también tiene relativamente poco poder para causar el comportamiento. El sistema automático fue moldeado por la selección natural para desencadenar una acción rápida y fiable, e incluye partes del cerebro que nos hacen sentir placer y dolor (como la corteza orbitofrontal) y que desencadenan motivaciones relacionadas con la supervivencia (como el hipotálamo). El sistema automático tiene el dedo en el botón de liberación de dopamina. El sistema controlado, por el contrario, se ve mejor como un asesor. Es un jinete colocado en la espalda del elefante para ayudarle a tomar mejores decisiones. El jinete puede ver más lejos en el futuro, y puede aprender información valiosa hablando con otros jinetes o leyendo mapas, pero el jinete no puede ordenar al elefante en contra de su voluntad. Creo que el filósofo escocés David Hume estaba más cerca de la verdad que Platón cuando dijo: "La razón es y debe ser sólo la esclava de las pasiones, y no puede pretender otro oficio que el de servirlas y obedecerlas

". 26

En resumen, el jinete es un consejero o un sirviente; no un rey, un presidente o un auriga con las riendas bien puestas. El jinete es el módulo de interpretación de Gazzaniga; es el pensamiento consciente y controlado. El elefante, en cambio, es todo lo demás. El elefante incluye los sentimientos viscerales, las reacciones viscerales, las emociones y las intuiciones que componen gran parte del sistema automático. El elefante y el jinete tienen cada uno su propia inteligencia, y cuando funcionan bien juntos hacen posible el brillo único de los seres humanos. Pero no siempre funcionan bien juntos. He aquí tres peculiaridades de la vida cotidiana que ilustran la relación, a veces compleja, entre el jinete y el elefante.

FALLOS DE AUTOCONTROL

Imagina que estamos en 1970 y que eres un niño de cuatro años que participa en un experimento realizado por Walter Mischel en la Universidad de Stanford. Te llevan a una sala de tu centro de preescolar donde un simpático hombre te da juguetes y juega contigo durante un rato. A continuación, el hombre te pregunta, primero, si te gustan los malvaviscos (te gustan) y, después, si prefieres tener este plato de aquí con un malvavisco o aquel plato de allí con dos malvaviscos (aquel, de por supuesto). Entonces el hombre te dice que tiene que salir de la habitación un rato, y si puedes esperar hasta que vuelva, puedes tener los dos malvaviscos. Si no quieres esperar, puedes tocar este timbre de aquí, y él volverá enseguida y te dará el plato con uno; pero si haces eso, no podrás tener los dos. El hombre se va. Te quedas mirando los malvaviscos. Salivas. Quieres. Luchas contra tu deseo. Si eres como la mayoría de los niños de cuatro años, sólo puedes aguantar unos minutos. Entonces tocas el timbre.

Ahora avancemos hasta 1985. Mischel ha enviado por correo a tus padres un cuestionario en el que les pide que informen sobre tu personalidad, tu capacidad para retrasar la gratificación y afrontar la frustración, y tu rendimiento en los exámenes de acceso a la universidad (el Scholastic Aptitude Test). Tus padres devuelven el cuestionario. Mischel descubre que el número de segundos que esperaste para tocar el timbre en 1970 predice no sólo lo que tus padres dicen de ti en la adolescencia, sino también la probabilidad de que seas admitido en una universidad de alto nivel. Los niños que fueron capaces de superar el control de los estímulos y retrasar la gratificación durante unos minutos más en 1970 fueron más capaces de resistir la tentación en la adolescencia, de centrarse en sus estudios y de controlarse cuando las cosas no salían como querían.

27

¿Cuál era su secreto? Gran parte de él era la estrategia, es decir, el modo en que los niños utilizaban su limitado control mental para cambiar la atención. En estudios posteriores, Mischel descubrió que los niños que tenían éxito eran los que apartaban la mirada de la tentación o eran capaces de pensar en otras actividades agradables.

28

Estas habilidades de pensamiento son un aspecto de la inteligencia emocional: la capacidad de comprender y regular los propios sentimientos y deseos.

29

Una persona emocionalmente inteligente tiene un jinete hábil que sabe cómo distraer y engatusar al elefante sin tener que entrar en un concurso directo de voluntades.

Es difícil que el sistema controlado venza al sistema automático sólo con la fuerza de voluntad; como un músculo cansado,

30

el primero pronto se desgasta y cede, pero el segundo funciona automáticamente, sin esfuerzo y sin fin. Una vez que comprendas el poder del control de los estímulos, puedes utilizarlo en tu beneficio cambiando los estímulos de tu entorno y evitando los indeseables; o, si eso no es posible, llenando tu conciencia de pensamientos sobre sus aspectos menos tentadores. El budismo, por ejemplo, en un esfuerzo por romper el apego carnal de la gente a su propia carne (y a la de los demás), desarrolló métodos de meditación sobre cadáveres en descomposición.

31

Al elegir mirar fijamente a algo que repugna al sistema automático, el jinete puede empezar a cambiar lo que el elefante querrá en el futuro.

INTRUSIONES MENTALES

Edgar Allan Poe entendía la mente dividida. En *El diablillo de los perversos*, el protagonista de Poe lleva a cabo el asesinato perfecto, hereda los bienes del muerto y vive durante años disfrutando

sanamente de sus ganancias mal habidas. Cada vez que los pensamientos sobre el asesinato aparecen en los márgenes de su conciencia, murmura para sí mismo: "Estoy a salvo". Todo va bien hasta el día en que remodela su mantra a "Estoy a salvo -sí- si no soy tan tonto como para hacer una confesión abierta". Con ese pensamiento, se deshace. Intenta reprimir la idea de confesarse, pero cuanto más lo intenta, más insistente se vuelve el pensamiento. Entra en pánico, empieza a correr, la gente empieza a perseguirlo, se desmaya y, cuando vuelve a sus cabales, le dicen que ha hecho una confesión completa.

Me encanta esta historia, por su título por encima de todo. Siempre que estoy en un acantilado, una azotea o un balcón alto, el diablillo de lo perverso me susurra al oído: "Salta". No es una orden, es sólo una palabra que aparece en mi conciencia. Cuando estoy en una cena sentado junto a alguien a quien respeto, el diablillo se esfuerza por sugerir las cosas más inapropiadas que podría decir. ¿Quién o qué es el diablillo? Dan Wegner, uno de los psicólogos sociales más perversos y creativos, ha arrastrado al diablillo al laboratorio y le ha hecho confesar que es un aspecto del procesamiento automático.

En los estudios de Wegner, se pide a los participantes que se esfuercen por *no* pensar en algo, como un oso blanco, o la comida, o un estereotipo. Esto es difícil de hacer. Y lo que es más importante, en el momento en que uno deja de intentar reprimir un pensamiento, éste se desborda y resulta aún más difícil de desterrar. En otras palabras, Wegner crea pequeñas obsesiones en su laboratorio al instruir a la gente para que no se obsesione. Wegner explica este efecto como un "proceso irónico" de control mental.

32

Cuando el procesamiento controlado intenta influir en el pensamiento ("¡No pienses en un oso blanco!"), establece una meta explícita. Y siempre que se persigue una meta, una parte de la mente supervisa automáticamente el progreso, de modo que puede ordenar correcciones o saber cuándo se ha alcanzado el éxito. Cuando ese objetivo es una acción en el mundo (como llegar al aeropuerto a tiempo), este sistema de retroalimentación funciona bien. Pero cuando el objetivo es mental, resulta contraproducente. Los procesos automáticos comprueban continuamente: "¿No estoy pensando en un oso blanco?" Como el acto de controlar la ausencia del pensamiento introduce el pensamiento, la persona debe esforzarse aún más para desviar la conciencia. Los procesos automáticos y los controlados acaban trabajando de forma cruzada, esforzándose mutuamente cada

vez más. Pero como los procesos controlados se cansan rápidamente, al final los inagotables procesos automáticos funcionan sin oposición, conjurando manadas de osos blancos. Así, el intento de eliminar un pensamiento desagradable puede garantizarle un lugar en su lista de rumiantes mentales frecuentes.

Ahora, volvamos a mí en esa cena. Mi simple pensamiento "no hagas el ridículo" desencadena procesos automáticos que buscan señales de estupidez. Sé que sería una estupidez comentar ese lunar en la frente, o decir "te quiero", o gritar obscenidades. Y en la conciencia, me doy cuenta de tres pensamientos: comentar el lunar, decir "te quiero" o gritar obscenidades. No son órdenes, sólo ideas que me vienen a la cabeza. Freud basó gran parte de su teoría del psicoanálisis en este tipo de intrusiones mentales y asociaciones libres, y descubrió que a menudo tienen un contenido sexual o agresivo. Pero la investigación de Wegner ofrece una explicación más sencilla e inocente: Los procesos automáticos generan miles de pensamientos e imágenes cada día, a menudo mediante asociaciones aleatorias. Los que se quedan atascados son los que nos chocan especialmente, los que intentamos suprimir o negar. La razón por la que los suprimimos no es que sepamos, en el fondo, que son verdaderos (aunque algunos pueden serlo), sino que nos dan miedo o vergüenza. Sin embargo, una vez que hemos intentado reprimirlos y no lo hemos conseguido, pueden convertirse en el tipo de pensamientos obsesivos que nos hacen creer en las nociones freudianas de una mente inconsciente oscura y malvada.

LA DIFICULTAD DE GANAR UNA DISCUSIÓN

Considere la siguiente historia:

Julie y Mark son hermana y hermano. Viajan juntos a Francia durante las vacaciones de verano de la universidad. Una noche se quedan solos en una cabaña cerca de la playa. Deciden que sería interesante y divertido si intentaran hacer el amor. Al menos, sería una experiencia nueva para cada uno de ellos. Julie ya está tomando píldoras anticonceptivas, pero Mark también utiliza un preservativo para estar seguro. Ambos disfrutan haciendo el amor, pero deciden no volver a hacerlo. Guardan esa noche como un secreto especial, lo que les hace sentirse aún más unidos.

¿Crees que es aceptable que dos adultos que consienten, y que resultan ser hermanos, hagan el amor? Si eres como la mayoría de la gente de mis estudios,

has respondido inmediatamente que no. Pero, ¿cómo justificarías ese juicio? La gente suele recurrir primero al argumento de que las relaciones sexuales incestuosas dan lugar a una descendencia que sufre anomalías genéticas. Sin embargo, cuando señalo que los hermanos usaron dos formas de control de la natalidad, nadie dice: "Oh, bueno, en ese caso está bien". En cambio, la gente empieza a buscar otros argumentos, por ejemplo: "Va a perjudicar su relación". Cuando respondo que en este caso el sexo ha fortalecido la relación, la gente se limita a rascarse la cabeza, fruncir el ceño y decir: "Sé que está mal, pero me cuesta explicar por qué".

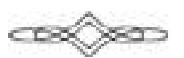
El punto de estos estudios es que el juicio moral es como el juicio estético. Cuando uno ve un cuadro, suele saber instantánea y automáticamente si le gusta. Si alguien le pide que explique su juicio, confabula. No sabemos realmente por qué pensamos que algo es bello, pero nuestro módulo de interpretación (el jinete) es experto en inventar razones, como descubrió Gazzaniga en sus estudios sobre el cerebro dividido. Buscas una razón plausible para que te guste el cuadro, y te aferras a la primera razón que tenga sentido (quizá algo vago sobre el color, o la luz, o el reflejo del pintor en la brillante nariz del payaso). Las discusiones morales son muy parecidas: dos personas se sienten fuertemente implicadas en un asunto, sus sentimientos son lo primero, y sus razones se inventan sobre la marcha, para lanzarse mutuamente. Cuando refutas el argumento de una persona, ¿generalmente cambia de opinión y te da la razón? Por supuesto que no, porque el argumento que derrotaste no era la causa de su posición; se inventó después de que el juicio ya estaba hecho.

Si se escucha con atención los argumentos morales, a veces se puede oír algo sorprendente: que en realidad es el elefante el que lleva las riendas, guiando al jinete. Es el elefante quien decide lo que es bueno o malo, bello o feo. Los sentimientos viscerales, las intuiciones y los juicios rápidos se producen constantemente y automáticamente (como describió Malcolm Gladwell en *Blink*),

pero sólo el jinete puede encadenar frases y crear argumentos para dar a otras personas. En los argumentos morales, el jinete va más allá de ser un simple asesor del elefante; se convierte en un abogado que lucha en el tribunal de la opinión pública para convencer a los demás del punto de vista del elefante.

Esta es, pues, nuestra situación, lamentada por San Pablo, Buda, Ovidio y tantos otros. Nuestras mentes son confederaciones sueltas de partes, pero nos identificamos con una parte y le prestamos demasiada atención: el pensamiento verbal consciente. Somos como el proverbial borracho que busca las llaves de su coche bajo la luz de la calle. ("¿Se le han caído aquí?", pregunta el policía. "No", dice el hombre, "se me cayeron allá en el callejón, pero la luz es mejor aquí"). Como sólo podemos ver un pequeño rincón del vasto funcionamiento de la mente, nos sorprendemos cuando surgen impulsos, deseos y tentaciones, aparentemente de la nada. Hacemos declaraciones, votos y resoluciones, y luego nos sorprendemos de nuestra propia impotencia para llevarlas a cabo. A veces caemos en la idea de que estamos luchando con nuestro inconsciente, nuestro id o nuestro yo animal. Pero en realidad somos el todo. Somos el jinete y somos el elefante. Ambos tienen sus puntos fuertes y sus habilidades especiales. El resto de este libro trata de cómo criaturas complejas y en parte despistadas como nosotros pueden llevarse bien entre sí (capítulos 3 y 4), encontrar la felicidad (capítulos 5 y 6), crecer psicológica y moralmente (capítulos 7 y 8) y encontrar un propósito y un sentido a nuestras vidas (capítulos 9 y 10). Pero primero tenemos que averiguar por qué el elefante es tan pesimista.

2



Cambiar de opinión

Todo el universo es cambio y la vida misma no es más que lo que tú consideras.

-MARCO AURELIO

1

Lo que somos hoy proviene de nuestros pensamientos de ayer, y nuestros pensamientos presentes construyen nuestra vida de mañana: nuestra vida es la creación de nuestra mente.

-BUDDHA

2

LA IDEA MÁS IMPORTANTE de la psicología pop está contenida en las dos citas anteriores: Los acontecimientos del mundo nos afectan sólo a través de nuestras interpretaciones de los mismos, así que si podemos controlar nuestras interpretaciones, podemos controlar nuestro mundo. El asesor de autoayuda más vendido de todos los tiempos, Dale Carnegie, escribiendo en 1944, llamó a las últimas ocho palabras de la cita de Aurelio "ocho palabras que pueden transformar tu vida

". 3

Más recientemente, en la televisión y en Internet, el "Dr. Phil" (Phil McGraw) declaró como una de sus diez "leyes de la vida": "No existe la realidad, sólo la percepción

". 4

Los libros y seminarios de autoayuda a veces parecen consistir en poco más que sermonear e instigar a la gente hasta que entienda esta idea y sus implicaciones para su vida. Puede ser inspirador verlo: A menudo llega un momento en el que una persona consumida por años de resentimiento, dolor e ira se da cuenta de que su padre (por ejemplo) no le hizo daño directamente cuando abandonó a la familia; lo único que hizo fue irse de casa. Su acción fue moralmente incorrecta, pero el dolor provino de las reacciones de ella al evento, y

si puede cambiar esas reacciones, puede dejar atrás veinte años de dolor y tal vez incluso llegar a conocer a su padre. El arte de la psicología pop consiste en desarrollar un método (más allá de los sermones y las instigaciones) que guíe a la gente hacia esa comprensión.

Este arte es antiguo. Pensemos en Anicio Boecio, nacido en una de las familias romanas más distinguidas en el año 480 de la era cristiana, cuatro años después de que Roma cayera ante los godos. Boecio recibió la mejor educación disponible en su época y se dedicó con éxito a la filosofía y al servicio público. Escribió o tradujo docenas de obras sobre matemáticas, ciencia, lógica y teología, y al mismo tiempo llegó a ser cónsul de Roma (el más alto cargo electo) en el año 510. Era rico, se casó bien y sus hijos llegaron a ser cónsules. Pero en el año 523, en la cima de su poder y su fortuna, Boecio fue acusado de traición al rey ostrogodo Teodorico por permanecer fiel a Roma y a su Senado. Condenado por el cobarde Senado que había intentado defender, Boecio fue despojado de su riqueza y honor, arrojado a la cárcel en una isla remota y ejecutado en 524.

Tomarse algo "con filosofía" significa aceptar una gran desgracia sin llorar ni sufrir. Utilizamos este término en parte por la calma, el autocontrol y el coraje que tres antiguos filósofos -Sócrates, Séneca y Boecio- mostraron mientras esperaban sus ejecuciones. Pero en La *Consolación de la Filosofía*, que Boecio escribió mientras estaba en prisión, confesó que al principio era todo menos filosófico. Lloraba y escribía poemas sobre el llanto. Maldijo la injusticia, la vejez y a la Diosa de la Fortuna, que lo había bendecido y luego lo había abandonado.

Entonces, una noche, mientras Boecio se revuelca en su desdicha, la majestuosa aparición de la Dama Filosofía lo visita y procede a reprenderlo por su comportamiento poco filosófico. La Dama Filosofía guía entonces a Boecio a través de reinterpretaciones que prefiguran la moderna terapia cognitiva (descrita más adelante). Comienza pidiéndole a Boecio que piense en su relación con la Diosa de la Fortuna. La filósofa le recuerda a Boecio que la Fortuna es voluble, que va y viene a su antojo. Boecio aceptó a la Fortuna como su amante, consciente de sus costumbres, y se quedó con él durante mucho tiempo. ¿Qué derecho tiene ahora a exigir que la encadenen a su lado? La dama Filosofía presenta la defensa de Fortuna:

¿Por qué he de ser yo el único privado de mis derechos? Se permite al cielo conceder días luminosos, y luego borrarlos con noches oscuras; el año puede decorar la faz de la tierra con flores y frutos, y

luego hacerla estéril de nuevo con nubes y heladas; se permite al mar invitar al marinero con buen tiempo, y luego aterrorizarlo con tormentas. ¿Debo, pues, permitir que la insaciable codicia del hombre me ate a una uniformidad ajena a mis costumbres?

5

La Filosofía de la Dama replantea el cambio como algo normal y como el derecho de la Fortuna. ("Todo el universo es cambio", había dicho Aurelio). Boecio fue afortunado; ahora no lo es. Eso no es motivo de enfado. Más bien, debería estar agradecido por haber disfrutado de la Fortuna durante tanto tiempo, y debería estar tranquilo ahora que ella le ha dejado: "Ningún hombre puede estar seguro hasta que ha sido abandonado por la Fortuna

". 6

Lady Philosophy intenta otras tácticas de reencuadre. Le señala que su mujer, sus hijos y su padre le son más queridos que su propia vida, y que los cuatro siguen vivos. Le ayuda a ver que la fortuna adversa es más beneficiosa que la buena; esta última sólo hace que los hombres estén ávidos de más, pero la adversidad los hace fuertes. Y lleva la imaginación de Boecio a los cielos para que pueda mirar a la Tierra y verla como una pequeña mancha en la que personas aún más pequeñas desarrollan sus cómicas y finalmente insignificantes ambiciones. Le hace admitir que la riqueza y la fama traen consigo ansiedad y avaricia, no paz y felicidad. Después de que se le muestren estas nuevas perspectivas y de que se pongan en tela de juicio sus viejas suposiciones, Boecio está finalmente preparado para asimilar la mayor lección de todas, la que Buda y Aurelio habían enseñado siglos antes: "Nada es miserable si no lo consideras así; y, por otra parte, nada trae la felicidad si no te conformas con ello

". 7

Cuando se toma a pecho esta lección, Boecio se libera de su prisión mental. Recupera la compostura, escribe un libro que ha reconfortado a la gente durante siglos y afronta su muerte con dignidad.

No quiero decir que *La consolación de la filosofía* sea sólo psicología pop romana, pero sí que cuenta una historia de libertad a través de la perspicacia que me gustaría cuestionar. En el capítulo anterior, sugerí que nuestro yo dividido es como un jinete a lomos de un elefante, y dije que damos demasiada importancia al jinete-pensamiento consciente. La señora Filosofía, al igual que los gurús de

la psicología pop de hoy en día, trabajaba con el jinete, guiándolo hacia un momento de percepción cognitiva y reencuadre. Sin embargo, si alguna vez has logrado una visión tan dramática de tu propia vida y has resuelto cambiar tus formas o tu perspectiva, probablemente hayas descubierto que, tres meses más tarde, estabas justo donde empezaste. Las epifanías pueden cambiar la vida,

pero la mayoría se desvanecen en días o semanas. El jinete no puede decidir cambiar y luego ordenar al elefante que siga el programa. El cambio duradero sólo puede producirse reeducando al elefante, y eso es difícil de conseguir. Cuando los programas de psicología pop tienen éxito en ayudar a la gente, que a veces lo tienen, no lo tienen por el momento inicial de comprensión, sino porque encuentran formas de alterar el comportamiento de la gente durante los meses siguientes. Mantienen a las personas involucradas en el programa el tiempo suficiente para volver a entrenar al elefante. Este capítulo trata sobre por qué el elefante tiende a la preocupación y al pesimismo en tantas personas, y sobre tres herramientas que el jinete puede utilizar para reentrenarlo.

EL MEDIDOR DE GUSTOS

Las palabras más importantes en el lenguaje del elefante son "me gusta" y "no me gusta", o "acercarme" y "retirarme". Incluso el animal más sencillo debe tomar decisiones en cada momento: ¿Izquierda o derecha? ¿Ir o parar? ¿Comer o no comer? Los animales con cerebros lo suficientemente complejos como para tener emociones toman estas decisiones sin esfuerzo y de forma automática al tener lo que a veces se llama un "like-o-meter" funcionando en su cabeza en todo momento. Si un mono que prueba una fruta nueva siente una sensación dulce, su "like-o-meter" registra "me gusta"; el mono siente placer y muerde directamente. Si el sabor es amargo, un destello de desagrado le disuade de seguir comiendo. No hace falta sopesar los pros y los contras, ni un sistema de razonamiento. Sólo destellos de placer y desagrado.

Los seres humanos también tenemos un medidor de agrado, y siempre está en marcha. Su influencia es sutil, pero experimentos minuciosos demuestran que tenemos una reacción de agrado y desagrado a todo lo que experimentamos, incluso si no somos conscientes de la experiencia. Por ejemplo, suponga que participa en un experimento sobre lo que se conoce como "priming afectivo". Se sienta frente a la pantalla de un ordenador y mira fijamente un punto

en el centro. Cada pocos segundos aparece una palabra sobre el punto. Todo lo que tiene que hacer es tocar una tecla con la mano izquierda si la palabra significa algo bueno o agradable (como jardín, esperanza, diversión), o tocar una tecla con la mano derecha si la palabra significa algo malo o desagradable (muerte, tiranía, aburrimiento). Parece fácil, pero por alguna razón te encuentras dudando durante una fracción de segundo en algunas de las palabras. Sin que usted lo sepa, el ordenador también está mostrando otra palabra, justo en el momento en que se produce, justo unas centésimas de segundo antes de poner la palabra objetivo que está calificando. Aunque estas palabras se presentan de forma subliminal (por debajo del nivel de tu conciencia), tu sistema intuitivo es tan rápido que las lee y reacciona ante ellas con una valoración del medidor de agrado. Si la palabra subliminal es *miedo*, se registraría de forma negativa en tu like-o-meter, haciéndote sentir un pequeño destello de desagrado; y luego, una fracción de segundo después, cuando veas la palabra *aburrimiento,* dirás más rápidamente que el aburrimiento es malo. Tu evaluación negativa del aburrimiento ha sido facilitada, o "cebada", por tu pequeño destello de negatividad hacia el miedo. Sin embargo, si la palabra que sigue al *miedo* es "*jardín"*, tardarías más en decir que "jardín" es bueno, debido al tiempo que tarda tu medidor de agrado en pasar de malo a bueno.

9

El descubrimiento del priming afectivo en los años 80 abrió un mundo de mediciones indirectas en psicología. Se hizo posible prescindir del jinete y hablar directamente con el elefante, y lo que éste tiene que decir es a veces inquietante. Por ejemplo, ¿qué pasaría si, en lugar de hacer parpadear palabras subliminales, utilizáramos fotografías de rostros en blanco y negro? Los investigadores han descubierto que los estadounidenses de todas las edades, clases y afiliaciones políticas reaccionan con un destello de negatividad ante los rostros negros o ante otras imágenes y palabras asociadas a la cultura afroamericana.

10

Las personas que dicen no tener prejuicios contra los negros muestran, por término medio, un prejuicio automático ligeramente menor, pero aparentemente el jinete y el elefante tienen cada uno una opinión. (Puede probar su propio elefante en: www.projectimplicit.com.) Incluso muchos afroamericanos muestran este prejuicio implícito, aunque otros muestran una preferencia implícita por los rostros y nombres negros. En general, los

afroamericanos no muestran ningún prejuicio implícito.

Una de las demostraciones más extrañas del like-o-meter en acción proviene del trabajo de Brett Pelham,

11

que ha descubierto que el like-o-meter de uno se activa con su propio nombre. Cada vez que uno ve o escucha una palabra que se parece a su nombre, un pequeño destello de placer le inclina a pensar que esa cosa es buena. Así que cuando un hombre llamado Dennis está considerando una carrera, reflexiona sobre las posibilidades: "Abogado, médico, banquero, dentista... dentista... algo de dentista se *siente* bien". Y, de hecho, las personas que se llaman Dennis o Denise son ligeramente más propensas a convertirse en dentistas que las personas con otros nombres. Los hombres que se llaman Lawrence y las mujeres que se llaman Laurie tienen más probabilidades de ser abogados. Louis y Louise son más propensos a mudarse a Luisiana o San Luis, y George y Georgina son más propensos a mudarse a Georgia. La preferencia por el nombre propio aparece incluso en los registros matrimoniales: La gente es ligeramente más propensa a casarse con personas cuyos nombres suenan como los suyos, incluso si la similitud es sólo compartir la primera inicial. Cuando Pelham presentó sus conclusiones en mi departamento académico, me sorprendió comprobar que la mayoría de las personas casadas en la sala ilustraban su afirmación: Jerry y Judy, Brian y Bethany, y los ganadores fuimos yo, Jon, y mi mujer, Jayne.

La inquietante implicación de la obra de Pelham es que las tres decisiones más importantes que tomamos la mayoría de nosotros -qué hacer con nuestras vidas, dónde vivir y con quién casarnos-pueden estar influidas (aunque sea ligeramente) por algo tan trivial como el sonido de un nombre. La vida es, en efecto, lo que consideramos, pero esa consideración se produce de forma rápida e inconsciente. El elefante reacciona instintivamente y dirige al jinete hacia un nuevo destino.

SESGO DE NEGATIVIDAD

Los psicólogos clínicos dicen a veces que hay dos tipos de personas que acuden a la terapia: las que necesitan apretarse y las que necesitan aflojarse. Pero por cada paciente que busca ayuda para ser más organizado, autocontrolado y responsable con respecto a su futuro, hay una sala de espera llena de personas que esperan aflojarse, aligerarse y preocuparse menos por las estupideces que dijeron en la

reunión de personal de ayer o por el rechazo que están seguros que seguirá a la cita de mañana para comer. Para la mayoría de la gente, el elefante ve demasiadas cosas como malas y pocas como buenas.

Tiene sentido. Si estuvieras diseñando la mente de un pez, ¿harías que respondiera con la misma fuerza a las oportunidades que a las amenazas? De ninguna manera. El coste de pasar por alto una señal que indica que hay comida es bajo; lo más probable es que haya otros peces en el mar, y un error no llevará a la inanición. Sin embargo, el coste de pasar por alto la señal de un depredador cercano puede ser catastrófico. Se acabó el juego, el fin de esos genes. Por supuesto, la evolución no tiene un diseñador, pero las mentes creadas por la selección natural acaban pareciendo (para nosotros) como si estuvieran diseñadas porque generalmente producen un comportamiento que es flexiblemente adaptable en sus nichos ecológicos. (Véase Steven Pinker

12

sobre cómo la selección natural diseña sin un diseñador). Algunos aspectos comunes de la vida animal crean incluso similitudes entre las especies que podríamos llamar principios de diseño. Uno de estos principios es que *lo malo es más fuerte que lo bueno*. Las respuestas a las amenazas y a lo desagradable son más rápidas, más fuertes y más difíciles de inhibir que las respuestas a las oportunidades y a los placeres.

Este principio, llamado "sesgo de negatividad",

13

aparece en toda la psicología. En las interacciones conyugales, se necesitan al menos cinco acciones buenas o constructivas para compensar el daño causado por un acto crítico o destructivo.

14

En las transacciones financieras y las apuestas, el placer de ganar una determinada cantidad de dinero es menor que el dolor de perder la misma cantidad.

15

Al evaluar el carácter de una persona, la gente estima que se necesitarían veinticinco actos de heroísmo para salvar vidas para compensar un acto de asesinato.

16

Al preparar una comida, los alimentos se contaminan fácilmente (por una simple antena de cucaracha), pero son difíciles de purificar. Una y otra vez, los psicólogos descubren que la mente humana reacciona a las cosas malas con más rapidez, fuerza y persistencia que a las cosas buenas equivalentes. No podemos simplemente querer ver todo como bueno porque nuestras mentes están cableadas para encontrar y reaccionar a las amenazas, violaciones y contratiempos. Como dijo Ben Franklin: "No somos tan sensibles a la mayor Salud como a la menor Enfermedad

". 17

He aquí otro candidato a principio de diseño de la vida animal: Los sistemas opuestos se empujan mutuamente para alcanzar un punto de equilibrio, pero éste es ajustable. Cuando mueves el brazo, un conjunto de músculos lo extiende y otro lo contrae. Ambos están siempre ligeramente tensos, listos para la acción. Tu ritmo cardíaco y tu respiración están regulados por un sistema nervioso autónomo compuesto por dos subsistemas que empujan tus órganos en direcciones opuestas: El sistema simpático prepara tu cuerpo para "luchar o huir" y el sistema parasimpático te calma. Ambos están activos todo el tiempo, en diferentes proporciones. Tu comportamiento se rige por sistemas motivacionales opuestos: un sistema de aproximación, que desencadena emociones positivas y te hace querer avanzar hacia ciertas cosas; y un sistema de retirada, que desencadena emociones negativas y te hace querer retroceder o evitar otras cosas. Ambos sistemas están siempre activos, vigilando el entorno, y los dos sistemas pueden producir motivos opuestos al mismo tiempo

18

(como cuando sientes ambivalencia), pero su equilibrio relativo determina hacia dónde te mueves. (El "like-o-meter" es una metáfora de este proceso de equilibrio y sus sutiles fluctuaciones momento a momento). El equilibrio puede cambiar en un instante: te sientes atraído por la curiosidad a la escena de un accidente, pero luego retrocedes horrorizado cuando ves la sangre que no te habría sorprendido ver. Quieres hablar con un desconocido, pero te encuentras de repente paralizado cuando te acercas a esa persona. El sistema de retirada puede dispararse rápidamente a toda potencia,

19

superando al sistema de aproximación, más lento (y generalmente más débil).

Una de las razones por las que el sistema de abstinencia es tan rápido y convincente es que es el primero en recibir toda la información. Todos los impulsos neuronales de los ojos y los oídos van primero al tálamo, una especie de estación central de conmutación en el cerebro. Desde el tálamo, los impulsos neuronales se envían a áreas especiales de procesamiento sensorial en el córtex; y desde esas áreas, la información se transmite al córtex frontal, donde se integra con otros procesos mentales superiores y con tu corriente de conciencia en curso. Si al final de este proceso te das cuenta de que hay una serpiente que sisea delante de ti, podrías decidir huir y ordenar a tus piernas que se pongan en movimiento. Pero como los impulsos neuronales se mueven sólo a unos treinta metros por segundo, este camino bastante largo, incluyendo el tiempo de decisión, podría tardar fácilmente uno o dos segundos. Es fácil ver por qué un atajo neural sería ventajoso, y la amígdala es ese atajo. La amígdala, situada justo debajo del tálamo, se sumerge en el río de información no procesada que fluye por el tálamo, y responde a patrones que en el pasado se asociaban con el peligro. La amígdala tiene una conexión directa con la parte del tronco encefálico que activa la respuesta de lucha o huida, y si la amígdala encuentra un patrón que formó parte de un episodio de miedo anterior (como el sonido de un silbido), ordena al cuerpo que se ponga en alerta roja.

Usted ha sentido que esto ocurre. Si alguna vez has pensado que estabas solo en una habitación y luego has oído una voz detrás de ti, o si alguna vez has visto una película de terror en la que un maníaco armado con un cuchillo salta a la pantalla sin una advertencia musical, probablemente te hayas estremecido y tu ritmo cardíaco se haya disparado. Tu cuerpo reaccionó con miedo (a través de la vía rápida de la amígdala) en la primera décima de segundo antes de que pudieras dar sentido al suceso (a través de la vía cortical más lenta) en las siguientes nueve décimas de segundo. Aunque la amígdala procesa cierta información positiva, el cerebro no tiene un sistema equivalente de "alerta verde" que le notifique al instante de una comida deliciosa o de una posible pareja. Estas valoraciones pueden tardar uno o dos segundos. Una vez más, lo malo es más fuerte y rápido que lo bueno. El elefante reacciona antes de que el jinete vea la serpiente en el camino. Aunque te digas a ti mismo que no te dan miedo las serpientes, si tu elefante las teme y se encabrita, seguirás lanzado.

Un último punto sobre la amígdala: No sólo llega hasta el tronco del encéfalo para desencadenar una respuesta al peligro, sino que llega hasta el córtex frontal para cambiar tu forma de pensar. Cambia todo el cerebro hacia una orientación de retirada. Existe una vía de doble sentido entre las emociones y los pensamientos conscientes: Los pensamientos pueden causar emociones (como cuando reflexionas sobre una tontería que has dicho), pero las emociones también pueden causar pensamientos, principalmente al levantar filtros mentales que sesgan el procesamiento posterior de la información. Un destello de miedo te hace estar más atento a otras amenazas; miras el mundo a través de un filtro que interpreta los acontecimientos ambiguos como posibles peligros. Un destello de ira hacia alguien hace que surja un filtro a través del cual se ve todo lo que la persona ofendida dice o hace como un nuevo insulto o transgresión. Los sentimientos de tristeza te ciegan a todos los placeres y oportunidades. Como dijo un famoso depresivo: "¡Cuán cansados, rancios, planos e inútiles me parecen todos los usos de este mundo!

" 21

Así que cuando el Hamlet de Shakespeare ofrece más tarde su propia paráfrasis de Marco Aurelio - "No hay nada bueno ni malo, sino que el pensamiento lo hace así

" 22

- tiene razón, pero podría haber añadido que sus emociones negativas están haciendo que su pensamiento lo haga todo malo.

LA LOTERÍA CORTICAL

Hamlet tuvo mala suerte. Su tío y su madre conspiraron para asesinar a su padre, el rey. Pero su larga y profunda reacción depresiva ante este contratiempo sugiere que también tuvo mala suerte en otro sentido: era pesimista por naturaleza.

Cuando se trata de explicar la personalidad, siempre es cierto que la naturaleza y la crianza van de la mano. Pero también es cierto que la naturaleza desempeña un papel más importante de lo que la mayoría de la gente cree. Pensemos en las hermanas gemelas idénticas Daphne y Barbara. Criadas en las afueras de Londres, ambas dejaron la escuela a los catorce años, trabajaron en la administración local, conocieron a sus futuros maridos a los dieciséis años en los bailes del ayuntamiento, sufrieron abortos al mismo tiempo y luego cada una dio a luz a dos niños y una niña. Temían a muchas de las mismas cosas (la sangre y las alturas) y mostraban hábitos inusuales (cada una

bebía su café frío; cada una desarrolló el hábito de empujar su nariz hacia arriba con la palma de la mano, un gesto que ambas llamaban "calamar"). Nada de esto puede sorprenderle hasta que se entere de que familias distintas habían adoptado a Daphne y Barbara cuando eran bebés; ninguna de las dos sabía de la existencia de la otra hasta que se reunieron a los cuarenta años. Cuando finalmente se encontraron, llevaban una ropa casi idéntica.

23

Este tipo de coincidencias son comunes entre gemelos idénticos que fueron separados al nacer, pero no se dan entre gemelos fraternos que fueron separados de forma similar.

24

En casi todos los rasgos que se han estudiado, los gemelos idénticos (que comparten todos sus genes y pasan los mismos nueve meses en el mismo útero) son más parecidos que los gemelos fraternos del mismo sexo (que sólo comparten la mitad de sus genes y pasan los mismos nueve meses en el mismo útero). Este hallazgo significa que los genes contribuyen en cierta medida a casi todos los rasgos. Tanto si el rasgo es la inteligencia, la extroversión, el miedo, la religiosidad, la inclinación política, el gusto por el jazz o la aversión a la comida picante, los gemelos idénticos son más parecidos que los fraternos, y suelen ser casi igual de parecidos si se les separa al nacer.

25

Los genes no son planos que especifican la estructura de una persona; es mejor considerarlos como *recetas* para producir una persona a lo largo de muchos años.

26

Como los gemelos idénticos se crean a partir de la misma receta, sus cerebros acaban siendo bastante similares (aunque no idénticos), y estos cerebros similares producen muchos de los mismos comportamientos idiosincrásicos. Los gemelos fraternos, por el contrario, se crean a partir de dos recetas diferentes que casualmente comparten la mitad de sus instrucciones. Los gemelos fraternos no acaban siendo un 50% similares entre sí; acaban teniendo cerebros radicalmente diferentes, y y, por tanto, personalidades radicalmente diferentes, casi tan diferentes como las personas de familias no emparentadas.

27

Daphne y Barbara llegaron a ser conocidas como las "gemelas risueñas". Ambas tienen una personalidad alegre y el hábito de estallar en carcajadas en medio de una frase. Les tocó la lotería cortical: sus cerebros estaban preconfigurados para ver el bien en el mundo. Otras parejas de gemelos, sin embargo, nacieron para ver el lado oscuro. De hecho, la felicidad es uno de los aspectos más heredables de la personalidad. Los estudios sobre gemelos suelen demostrar que entre el 50% y el 80% de toda la variación entre las personas en sus niveles *medios* de felicidad puede explicarse por las diferencias en sus genes y no en sus experiencias vitales.

28

(Los episodios particulares de alegría o depresión, sin embargo, deben entenderse normalmente observando cómo los acontecimientos de la vida interactúan con la predisposición emocional de una persona).

El nivel medio o típico de felicidad de una persona es su "estilo afectivo". ("Afecto" se refiere a la parte sentida o experimentada de la emoción.) Su estilo afectivo refleja el equilibrio diario de poder entre su sistema de acercamiento y su sistema de retraimiento, y este equilibrio puede leerse directamente en su frente. Hace tiempo que se sabe, gracias a los estudios de las ondas cerebrales, que la mayoría de las personas muestran una asimetría: más actividad en la corteza frontal derecha o en la corteza frontal izquierda. A finales de los años 80, Richard Davidson, de la Universidad de Wisconsin, descubrió que estas asimetrías se correlacionaban con las tendencias generales de una persona a experimentar emociones positivas y negativas. Las personas que mostraban una mayor cantidad de un determinado tipo de ondas cerebrales en el lado izquierdo de la frente decían sentir más felicidad en su vida diaria y menos miedo, ansiedad y vergüenza que las personas que mostraban una mayor actividad en el lado derecho. Investigaciones posteriores demostraron que estos "zurdos" corticales están menos sujetos a la depresión y se recuperan más rápidamente de las experiencias negativas.

29

La diferencia entre diestros y zurdos corticales puede observarse incluso en los bebés: Los bebés de diez meses que muestran más actividad en el lado derecho son más propensos a llorar cuando se separan brevemente de sus madres.

30

Y esta diferencia en la infancia parece reflejar un aspecto de la personalidad que es estable, para la mayoría de las personas, hasta la edad adulta.

31

Los bebés que muestran mucha más actividad en el lado derecho de la frente se convierten en niños pequeños más ansiosos ante situaciones novedosas; como adolescentes, son más propensos a tener miedo a las citas y a las actividades sociales; y, finalmente, como adultos, son más propensos a necesitar psicoterapia para relajarse. Al haber perdido en la lotería cortical, lucharán toda su vida para debilitar el agarre de un sistema de retraimiento hiperactivo. Una vez, cuando una amiga mía con un estilo afectivo negativo se lamentaba de la situación de su vida, alguien le sugirió que un traslado a otra ciudad le vendría bien. "No", dijo ella, "puedo ser infeliz en cualquier lugar". También podría haber citado la paráfrasis de John Milton sobre Aurelius: "La mente es su propio lugar, y en sí misma puede hacer un cielo del infierno, un infierno del cielo

". 32

ESCANEA TU CEREBRO

¿Qué conjunto de afirmaciones es más cierto para ti?

Conjunto A:

Siempre estoy dispuesto a probar algo nuevo si creo que será divertido.

Si veo una oportunidad de conseguir algo que quiero, me pongo a ello enseguida.

Cuando me ocurren cosas buenas, me afectan mucho.

A menudo actúo de forma improvisada.

Conjunto B:

Me preocupa cometer errores.

Las críticas o las reprimendas me hacen bastante daño.

Me preocupa cuando creo que lo he hecho mal en algo importante.

Tengo muchos miedos en comparación con mis amigos.

Las personas que apoyan el Conjunto A sobre el Conjunto B tienen un estilo más orientado al acercamiento y, en promedio, muestran una mayor actividad cortical en el lado izquierdo de la frente. Las personas que apoyan el conjunto B tienen un estilo más orientado al retraimiento y, en promedio, muestran una mayor actividad cortical en el lado derecho. (Escala adaptada de Carver y White, 1994. Copyright © 1994 por la American Psychological Association. Adaptado con permiso).

CÓMO CAMBIAR DE OPINIÓN

Si tuviera un hermano gemelo idéntico, probablemente se vestiría mal. Siempre he odiado ir de compras, y sólo puedo reconocer seis colores por su nombre. Varias veces me he propuesto mejorar mi estilo, e incluso he accedido a las peticiones de las mujeres para que me llevaran de compras, pero ha sido inútil. Cada vez volvía rápidamente a mis costumbres familiares, que estaban estancadas en los primeros años de la década de 1980. No podía decidir cambiar, convertirme en algo que no soy, por pura fuerza de voluntad. En su lugar, encontré una forma más indirecta de cambiar: Me casé. Ahora tengo un armario lleno de ropa bonita, unas cuantas combinaciones que he memorizado como opciones adecuadas, y un asesor de estilo que me recomienda variaciones.

También puedes cambiar tu estilo afectivo, pero, de nuevo, no puedes hacerlo por pura fuerza de voluntad. Tienes que hacer algo que cambie tu repertorio de pensamientos disponibles. He aquí tres de los mejores métodos para hacerlo: la meditación, la terapia cognitiva y el Prozac. Los tres son eficaces porque trabajan sobre el elefante.

Meditación

Suponga que lee sobre una píldora que puede tomar una vez al día para reducir la ansiedad y aumentar su satisfacción. ¿La tomaría?

Supongamos además que la píldora tiene una gran variedad de efectos secundarios, todos ellos buenos: aumenta la autoestima, la empatía y la confianza; incluso mejora la memoria. Supongamos, por último, que la píldora es totalmente natural y no cuesta nada. ¿La tomarías ahora?

La píldora existe. Es la meditación.

33

Ha sido descubierta por muchas tradiciones religiosas y se utilizaba en la India mucho antes de Buda, pero el budismo la introdujo en la cultura occidental dominante. Hay muchos tipos de meditación, pero todos tienen en común un intento consciente de centrar la atención de forma no analítica.

34

Parece fácil: sentarse quieto (en la mayoría de las formas) y centrar la conciencia sólo en la respiración, o en una palabra o en una imagen, y no dejar que surjan otras palabras, ideas o imágenes en la conciencia. Sin embargo, la meditación es extraordinariamente difícil al principio, y enfrentarse a sus repetidos fracasos en las primeras semanas enseña al jinete lecciones de humildad y paciencia. El objetivo de la meditación es cambiar los procesos automáticos de pensamiento, domesticando así al elefante. Y la prueba de la doma es la ruptura de los apegos.

Mi perro Andy tiene dos apegos principales, a través de los cuales interpreta todo lo que ocurre en mi casa: comer carne y no quedarse solo. Si mi mujer y yo estamos cerca de la puerta de entrada, se pone nervioso. Si cogemos las llaves, abrimos la puerta y le decimos: "Pórtate bien", su cola, su cabeza y, de alguna manera, incluso sus caderas caen patéticamente hacia el suelo. Pero si luego decimos: "Andy, ven", se electriza de alegría y sale disparado a través de la puerta. El miedo de Andy a quedarse solo le provoca muchos momentos de ansiedad a lo largo del día, unas horas de desesperación (cuando se queda solo) y unos minutos de alegría (cada vez que se alivia su soledad). Los placeres y dolores de Andy están determinados por las decisiones que tomamos mi mujer y yo. Si lo malo es más fuerte que lo bueno, entonces Andy sufre más con la separación que con la reunión.

La mayoría de la gente tiene muchos más apegos que Andy; pero, según el budismo, la psicología humana es similar a la de Andy en muchos aspectos. Como Rachel quiere ser respetada, vive en constante

vigilancia para detectar señales de falta de respeto, y le duele durante días después de una posible violación. Puede que le guste que la traten con respeto, pero las faltas de respeto le duelen más, por término medio, de lo que el respeto le hace sentir bien. Charles quiere dinero y vive en un estado constante de vigilancia para tener oportunidades de conseguirlo: Pierde el sueño por las multas, las pérdidas o las transacciones que, según él, no le han permitido obtener el mejor trato posible. Una vez más, las pérdidas son mayores que las ganancias, por lo que, aunque Charles se enriquezca constantemente, los pensamientos sobre el dinero pueden darle, por término medio, más infelicidad que felicidad.

Para Buda, los vínculos son como una partida de ruleta en la que otro gira la rueda y el juego está amañado: Cuanto más juegas, más pierdes. La única manera de ganar es alejarse de la mesa. Y la única manera de alejarse, de no reaccionar a los altibajos de la vida, es meditar y domar la mente. Aunque renuncies a los placeres de ganar, también renuncias a los mayores dolores de perder.

En el capítulo 5 cuestionaré si esto es realmente una buena compensación para la mayoría de la gente. Por ahora, lo importante es que Buda hizo un descubrimiento psicológico que él y sus seguidores integraron en una filosofía y una religión. Han sido generosos con él, enseñándolo a personas de todas las creencias y de ninguna. El descubrimiento es que la meditación domina y calma al elefante. La meditación realizada cada día durante varios meses puede ayudarte a reducir sustancialmente la frecuencia de los pensamientos temerosos, negativos y de aferramiento, mejorando así tu estilo afectivo. Como dijo Buda "Cuando un hombre conoce la soledad del silencio y siente la alegría de la quietud, entonces se libera del miedo y del pecado

". 35

Terapia cognitiva

La meditación es una solución característicamente oriental a los problemas de la vida. Incluso antes de Buda, el filósofo chino Lao Tzu había dicho que el camino hacia la sabiduría pasa por la inacción tranquila, la espera sin deseos. Los enfoques occidentales de los problemas suelen consistir en sacar una caja de herramientas y tratar de arreglar lo que está roto. Ese era el enfoque de Lady Philosophy con sus numerosos argumentos y técnicas de reencuadre. La caja de herramientas fue modernizada a fondo en los años 60 por Aaron Beck.

Beck, psiquiatra de la Universidad de Pensilvania, se había

formado en el enfoque freudiano en el que "el niño es el padre del hombre". Cualquier cosa que te afecte está causada por acontecimientos de tu infancia, y la única manera de cambiarte ahora es escarbar en los recuerdos reprimidos, llegar a un diagnóstico y trabajar en tus conflictos no resueltos. Sin embargo, en el caso de los pacientes deprimidos, Beck encontró pocas pruebas en la literatura científica o en su propia práctica clínica de que este enfoque funcionara. Cuanto más espacio les daba para recorrer sus pensamientos autocríticos y sus recuerdos de injusticia, peor se sentían. Pero a finales de los años sesenta, cuando Beck rompió con la práctica habitual y, al igual que Lady Philosophy, cuestionó la legitimidad de los pensamientos irracionales y autocríticos de sus pacientes, éstos a menudo parecían sentirse mejor.

Beck se arriesgó. Trazó los procesos de pensamiento distorsionados característicos de las personas deprimidas y entrenó a sus pacientes para que captaran y desafiaran estos pensamientos. Beck fue despreciado por sus colegas freudianos, que pensaban que estaba tratando los síntomas de la depresión con tiritas mientras dejaba que la enfermedad hiciera estragos por debajo, pero su valentía y persistencia dieron sus frutos. Creó la terapia cognitiva,

uno de los tratamientos más eficaces disponibles para la depresión, la ansiedad y muchos otros problemas.

Como sugerí en el último capítulo, a menudo utilizamos el razonamiento no para encontrar la verdad, sino para inventar argumentos que apoyen nuestras creencias profundas e intuitivas (que residen en el elefante). Las personas deprimidas están convencidas en su interior de tres creencias relacionadas, conocidas como la "tríada cognitiva" de la depresión de Beck. Estas son: "No soy bueno", "Mi mundo es sombrío" y "Mi futuro es desesperanzador". La mente de una persona deprimida se llena de pensamientos automáticos que apoyan estas creencias disfuncionales, especialmente cuando las cosas van mal. Las distorsiones del pensamiento eran tan similares en todos los pacientes que Beck les puso nombres. Pensemos en el padre deprimido cuya hija se cae y se golpea la cabeza mientras él la mira. Al instante se flagela con estos pensamientos: "Soy un padre terrible" (esto se denomina "personalización", o ver el suceso como un referéndum sobre el yo en lugar de como un problema médico menor); "¿Por qué siempre hago cosas tan terribles a mis hijos?" ("sobregeneralización" combinada con el pensamiento dicotómico "siempre/nunca"); "Ahora va a tener daño cerebral" ("magnificación"); "Todo el mundo me va a

odiar" ("inferencia arbitraria", o sacar una conclusión sin pruebas).

Las personas deprimidas están atrapadas en un bucle de retroalimentación en el que los pensamientos distorsionados provocan sentimientos negativos, que a su vez distorsionan aún más el pensamiento. El descubrimiento de Beck es que se puede romper el ciclo cambiando los pensamientos. Una parte importante de la terapia cognitiva consiste en entrenar a los clientes para que capten sus pensamientos, los escriban, nombren las distorsiones y luego encuentren formas alternativas y más precisas de pensar. A lo largo de muchas semanas, los pensamientos del cliente se vuelven más realistas, se rompe el bucle de retroalimentación y la ansiedad o la depresión del cliente disminuyen. La terapia cognitiva funciona porque enseña al jinete a entrenar al elefante en lugar de derrotarlo directamente en una discusión. El primer día de terapia, el jinete no se da cuenta de que el elefante le está controlando, de que los miedos del elefante están dirigiendo sus pensamientos conscientes. Con el tiempo, el cliente aprende a utilizar una serie de herramientas; entre ellas, desafiar los pensamientos automáticos y realizar tareas sencillas, como salir a comprar el periódico en lugar de quedarse en la cama todo el día rumiando. Estas tareas suelen asignarse como deberes, que deben hacerse a diario. (El elefante aprende mejor con la práctica diaria; una reunión semanal con el terapeuta no es suficiente). Con cada reencuadre, y con cada sencilla tarea realizada, el cliente recibe una pequeña recompensa, un pequeño destello de alivio o placer. Y cada destello de placer es como un cacahuete que se le da a un elefante como refuerzo para un nuevo comportamiento. No se puede ganar un tira y afloja con un elefante enfadado o temeroso, pero se puede -mediante un moldeado gradual del tipo del que hablaban los conductistas- cambiar los pensamientos automáticos y, en el proceso, el estilo afectivo. De hecho, muchos terapeutas combinan la terapia cognitiva con técnicas tomadas directamente del conductismo para crear lo que ahora se llama "terapia cognitivo-conductual."

A diferencia de Freud, Beck probó sus teorías en experimentos controlados. Las personas que se sometieron a la terapia cognitiva para la depresión mejoraron de forma mensurable; mejoraron más rápido que las personas que se pusieron en una lista de espera para la terapia; y, al menos en algunos estudios, mejoraron más rápido que los que recibieron otras terapias.

37

Cuando la terapia cognitiva se hace muy bien, es tan eficaz como los fármacos como el Prozac para el tratamiento de la depresión,

38

y su enorme ventaja sobre el Prozac es que cuando la terapia cognitiva se detiene, los beneficios suelen continuar porque el elefante ha sido reeducado. El Prozac, en cambio, sólo funciona mientras se toma.

No pretendo sugerir que la terapia cognitivo-conductual sea la única psicoterapia que funciona. La mayoría de las formas de psicoterapia funcionan hasta cierto punto, y en algunos estudios todas parecen funcionar igual de bien.

39

Todo se reduce a una cuestión de adaptación: Algunas personas responden mejor a una terapia que a otra, y algunos trastornos psicológicos se tratan más eficazmente con una terapia que con otra. Si tienes frecuentes pensamientos negativos automáticos sobre ti mismo, tu mundo o tu futuro, y si estos pensamientos contribuyen a los sentimientos crónicos de ansiedad o desesperación, puede que la terapia cognitivo-conductual te convenga.

40

Prozac

Marcel Proust escribió que "el único viaje verdadero... no sería visitar tierras extrañas, sino poseer otros ojos

". 41

En el verano de 1996, me probé un par de ojos nuevos cuando tomé Paxil, un primo del Prozac, durante ocho semanas. Durante las primeras semanas sólo tuve efectos secundarios: algunas náuseas, dificultad para dormir toda la noche y una variedad de sensaciones físicas que no sabía que mi cuerpo podía producir, incluida una sensación que sólo puedo describir diciendo que mi cerebro se sentía seco. Pero un día, en la quinta semana, el mundo cambió de color. Me levanté una mañana y ya no me sentí ansioso por la pesada carga de trabajo y las inciertas perspectivas de un profesor no titular. Fue como magia. De la noche a la mañana, se produjeron una serie de cambios que llevaba años deseando hacer en mí: aflojarme, aligerarme, aceptar mis errores sin insistir en ellos. Sin embargo, el Paxil tuvo un efecto secundario devastador para mí: Me dificultaba recordar hechos y nombres, incluso los que conocía bien. Saludaba a mis alumnos y colegas, buscaba un nombre para ponerlo después de "Hola" y me

quedaba con "Hola... ahí". Decidí que, como profesor, necesitaba más mi memoria que mi tranquilidad, así que dejé de tomar Paxil. Cinco semanas después, mi memoria regresó, junto con mis preocupaciones. Lo que quedó fue una experiencia de primera mano de llevar gafas de color rosa, de ver el mundo con ojos nuevos.

El Prozac fue el primer miembro de una clase de fármacos conocidos como inhibidores selectivos de la recaptación de serotonina, o ISRS. En lo que sigue, utilizo Prozac para referirme a todo el grupo, cuyos efectos psicológicos son casi idénticos, y que incluye Paxil, Zoloft, Celexa, Lexapro y otros. Se desconocen muchas cosas sobre el Prozac y sus primos, sobre todo, cómo funcionan. El nombre de la clase de fármacos cuenta parte de la historia: El Prozac se introduce en las sinapsis (los espacios entre las neuronas), pero es *selectivo* al afectar sólo a las sinapsis que utilizan *la serotonina* como neurotransmisor. Una vez en las sinapsis, el Prozac *inhibe* el proceso de *recaptación*, es decir, el proceso normal por el que una neurona que acaba de liberar serotonina en la sinapsis la vuelve a absorber para liberarla de nuevo en el siguiente impulso neuronal. El resultado neto es que un cerebro con Prozac tiene más serotonina en ciertas sinapsis, por lo que esas neuronas se disparan con más frecuencia.

Hasta aquí, el Prozac suena como la cocaína, la heroína o cualquier otra droga que se asocie a un neurotransmisor específico. Pero el aumento de serotonina se produce al día de tomar Prozac, mientras que los beneficios no aparecen hasta pasadas entre cuatro y seis semanas. De alguna manera, la neurona del otro lado de la sinapsis se está adaptando al nuevo nivel de serotonina, y es de ese proceso de adaptación de donde probablemente surgen los beneficios. O quizá la adaptación neuronal no tenga nada que ver. La otra teoría principal sobre el Prozac es que eleva el nivel de una hormona de crecimiento neuronal en el hipocampo, una parte del cerebro crucial para el aprendizaje y la memoria. Las personas que tienen un estilo afectivo negativo suelen tener niveles más altos de hormonas del estrés en la sangre; estas hormonas, a su vez, tienden a matar o podar algunas células críticas en el hipocampo, cuyo trabajo, en parte, es apagar la propia respuesta al estrés que las está matando. Así que las personas que tienen un estilo afectivo negativo pueden sufrir a menudo un pequeño daño neuronal en el hipocampo, pero éste puede repararse en cuatro o cinco semanas después de que el Prozac desencadene la liberación de la hormona del crecimiento neuronal.

42

Aunque no sabemos *cómo* funciona el Prozac, sí sabemos que

funciona: Produce beneficios por encima de los grupos de control con placebo o sin tratamiento en una asombrosa variedad de enfermedades mentales, como la depresión, el trastorno de ansiedad generalizada, los ataques de pánico, la fobia social, el trastorno disfórico premenstrual, algunos trastornos alimentarios y el trastorno obsesivo compulsivo.

43

El Prozac es controvertido por al menos dos razones. En primer lugar, es un atajo. En la mayoría de los estudios, el Prozac resulta ser tan eficaz como la terapia cognitiva -a veces un poco más, a veces un poco menos-, pero es mucho más *fácil* que la terapia. No hay deberes diarios ni nuevas habilidades difíciles; no hay citas semanales de terapia. Si crees en la ética de trabajo protestante y en la máxima "Si no hay dolor, no hay ganancia", entonces puede que te moleste el Prozac. En segundo lugar, el Prozac hace algo más que aliviar los síntomas; a veces cambia la personalidad. En *Listening to Prozac*,

44

Peter Kramer presenta estudios de casos de sus pacientes cuya depresión o ansiedad de larga duración fue curada por el Prozac, y cuyas personalidades florecieron entonces -mayor confianza en sí mismos, mayor resistencia frente a los contratiempos y más alegría, todo lo cual a veces condujo a grandes cambios en las carreras y las relaciones. Estos casos se ajustan a una narrativa médica idealizada: la persona sufre una enfermedad de por vida; un avance médico cura la enfermedad; la persona se libera de los grilletes y celebra su nueva libertad; plano final de la persona jugando alegremente con sus hijos; fundido a negro. Pero Kramer también cuenta historias fascinantes sobre personas que no estaban enfermas, que no cumplían con la categoría de diagnóstico de un trastorno mental, y que simplemente tenían el tipo de neurosis y rarezas de personalidad que la mayoría de la gente tiene en cierto grado -miedo a la crítica, incapacidad para ser feliz cuando no está en una relación, tendencia a ser demasiado crítico y a controlar en exceso al cónyuge y a los hijos. Como todos los rasgos de la personalidad, son difíciles de cambiar, pero es para lo que está diseñada la terapia conversacional. La terapia no suele cambiar la personalidad, pero puede enseñarle formas de trabajar en torno a sus rasgos problemáticos. Sin embargo, cuando Kramer le recetó Prozac, los rasgos ofensivos desaparecieron. Hábitos de toda la vida, desaparecieron de la noche a la mañana (cinco semanas después de empezar el Prozac), mientras que años de psicoterapia a menudo no habían hecho nada. Por ello, Kramer acuñó el término

"psicofarmacología cosmética", ya que el Prozac parecía prometer que los psiquiatras podrían moldear y perfeccionar las mentes del mismo modo que los cirujanos plásticos moldean y perfeccionan los cuerpos.

¿Suena eso a progreso o a caja de Pandora? Antes de responder a eso, responde a esto: ¿Cuál de estas dos frases te suena más a verdad: "Sé todo lo que puedas ser" o "Esto por encima de todo, sé fiel a ti mismo". Nuestra cultura respalda ambas cosas, tanto la superación personal implacable como la autenticidad, pero a menudo escapamos de la contradicción enmarcando la superación personal como autenticidad. Al igual que obtener una educación significa luchar durante doce o veinte años para desarrollar el potencial intelectual de uno, el desarrollo del carácter debería implicar una lucha de por vida para desarrollar el potencial moral de uno. Una niña de nueve años no se mantiene fiel a sí misma conservando la mente y el carácter de un niño de nueve años; se esfuerza por alcanzar su yo ideal, empujada y conducida por sus padres a interminables clases extraescolares y de fin de semana de piano, religión, arte y atletismo. Mientras el cambio sea gradual y el resultado del trabajo duro del niño, se le da el crédito moral por el cambio, y ese cambio está al servicio de la autenticidad. ¿Pero qué pasaría si existiera una píldora que mejorara las habilidades tenísticas? ¿O una técnica quirúrgica menor para implantar el virtuosismo del piano directa y permanentemente en el cerebro? Esa separación entre la superación personal y la autenticidad haría que mucha gente retrocediera horrorizada.

El horror me fascina, sobre todo cuando no hay víctimas. Estudio las reacciones morales ante violaciones inofensivas de tabúes como el incesto consentido y la profanación de banderas privadas. A la mayoría de la gente estas cosas le *parecen* mal, incluso cuando no pueden explicar por qué. (Explicaré el porqué en el capítulo 9.) Mi investigación indica que un pequeño conjunto de intuiciones morales innatas guían y limitan las numerosas moralidades del mundo, y una de estas intuiciones es que el cuerpo es un templo que alberga un alma en su interior.

45

Incluso las personas que no creen conscientemente en Dios o en el alma se sienten ofendidas o incómodas con alguien que trata su cuerpo como un patio de recreo, cuyo único propósito es proporcionar placer. Una mujer tímida que se opera la nariz, se aumenta los pechos, se hace doce piercings y se prescribe Prozac electivo sería tan chocante para mucha gente como un ministro que remodela su iglesia para que parezca un harén otomano.

La transformación de la iglesia podría perjudicar a otros al provocar la muerte de varios feligreses por apoplejía. Sin embargo, es difícil encontrar un daño en la autotransformadora más allá de una vaga noción de que "no está siendo fiel a sí misma". Pero si esta mujer ya había estaba descontenta con su personalidad hipersensible y demasiado inhibida, y si había hecho pocos progresos con la psicoterapia, ¿por qué exactamente debería ser fiel a un yo que no quiere? ¿Por qué no cambiarse a sí misma para mejorar? Cuando tomé Paxil, cambió mi estilo afectivo para mejor. Me convirtió en algo que no era, pero que hacía tiempo que quería ser: una persona que se preocupa menos y que ve el mundo como algo lleno de posibilidades, no de amenazas. El Paxil mejoró el equilibrio entre mis sistemas de aproximación y abstinencia, y si no hubiera habido efectos secundarios, todavía lo estaría tomando hoy.

Por lo tanto, cuestiono la opinión generalizada de que el Prozac y otros fármacos de su clase se recetan en exceso. Es fácil para aquellos a los que les tocó la lotería cortical predicar sobre la importancia del trabajo duro y la falta de naturalidad de los atajos químicos. Pero para aquellos que, sin tener la culpa, acabaron en la mitad negativa del espectro de estilos afectivos, el Prozac es una forma de compensar la injusticia de la lotería cortical. Además, es fácil para los que creen que el cuerpo es un templo decir que la psicofarmacología cosmética es una especie de sacrilegio. Algo se pierde, en efecto, cuando los psiquiatras ya no escuchan a sus pacientes como personas, sino como un mecánico de coches escucharía un motor, buscando sólo pistas sobre qué botón ajustar a continuación. Pero si la teoría del hipocampo del Prozac es correcta, muchas personas realmente necesitan un ajuste mecánico. Es como si hubieran estado conduciendo durante años con el freno de emergencia a medio camino, y valiera la pena hacer un experimento de cinco semanas para ver qué pasa con sus vidas cuando se suelta el freno. Enmarcado de esta manera, el Prozac para los "bien preocupados" ya no es sólo cosmético. Es más bien como dar lentes de contacto a una persona con una vista pobre pero funcional que ha aprendido formas de sobrellevar sus limitaciones. Lejos de ser una traición al "verdadero yo" de esa persona, las lentes de contacto pueden ser un atajo razonable para un funcionamiento adecuado.

Los epígrafes que abrían este capítulo son ciertos. La vida es lo que consideramos, y nuestras vidas son creaciones de nuestras mentes. Pero estas afirmaciones no son útiles hasta que se complementan con una teoría del yo dividido (como la del jinete y el elefante) y una comprensión del sesgo de negatividad y el estilo afectivo. Una vez que sepas por qué el cambio es tan difícil, podrás abandonar el método de

la fuerza bruta y adoptar un enfoque más sofisticado desde el punto de vista psicológico para la superación personal. Buda tenía toda la razón: Necesitas un método para domar el elefante, para cambiar tu mente gradualmente. La meditación, la terapia cognitiva y el Prozac son tres medios eficaces para hacerlo. Dado que cada uno de ellos será efectivo para algunas personas y no para otras, creo que los tres deberían estar disponibles y ser ampliamente publicitados. La vida en sí misma no es más que lo que tú consideras, y puedes -mediante la meditación, la terapia cognitiva y el Prozac- redimirte.

3



Reciprocidad con venganza

Zigong preguntó: "¿Existe una sola palabra que pueda guiar toda la vida?" El maestro dijo: "¿No debería ser la reciprocidad? Lo que no desees para ti, no lo hagas a los demás".

-ANALECTAS DE CONFUCIO

1

Lo que es odioso para ti, no lo hagas a tu prójimo; esto, en pocas palabras, es toda la Torá; todo lo demás no es más que una elaboración de este único punto central.

-RABÍ HILLEL, 1ER SIGLO. A.C.

2

CUANDO LOS SABIOS eligen una sola palabra o principio para elevar por encima de todos los demás, el ganador es casi siempre o "amor" o "reciprocidad". El capítulo 6 tratará del amor; este capítulo trata de la reciprocidad. Ambas tratan, en última instancia, de lo mismo: los lazos que nos unen a los demás.

La escena inicial de la película *El Padrino* es un exquisito retrato de la reciprocidad en acción. Es el día de la boda de la hija del Padrino, Don Corleone. El inmigrante italiano Bonasera, empresario de pompas fúnebres, ha venido a pedir un favor: quiere vengar una agresión al honor y al cuerpo de su propia hija, que fue golpeada por su novio y otro joven. Bonasera describe la agresión, la detención y el juicio de los dos chicos. El juez les concedió una sentencia suspendida y los dejó en libertad ese mismo día . Bonasera está furioso y se siente humillado; ha acudido a Don Corleone para pedir que se haga justicia. Corleone le pregunta qué quiere exactamente. Bonasera le susurra algo al oído, que podemos suponer que es "Mátalos". Corleone se niega y señala que Bonasera no ha sido muy amigo hasta ahora. Bonasera admite que tenía miedo de meterse en "problemas". El diálogo continúa:

3

CORLEONE: Lo entiendo. Encontraste el paraíso en América, tenías un buen oficio, te ganabas bien la vida. La policía te protegía y había tribunales de justicia. Y no necesitabas un amigo como yo. Pero ahora vienes a mí y me dices: "Don Corleone dame justicia". Pero no lo pides con respeto. No ofreces amistad. Ni siquiera piensas en llamarme "Padrino". En vez de eso, vienes a mi casa el día en que mi hija se va a casar, y me pides que asesine, por dinero.

BONASERA: Te pido justicia.

CORLEONE: Eso no es justicia; su hija sigue viva.

BONASERA: Que sufran entonces, como sufre ella. [Pausa]. ¿Cuánto debo pagarle?

CORLEONE: Bonasera... Bonasera... ¿Qué he hecho yo para que me trates tan irrespetuosamente? Si hubieras acudido a mí en señal de amistad, entonces esta escoria que arruinó a tu hija estaría sufriendo este mismo día. Y si por casualidad un hombre honesto como tú se hiciera enemigos, entonces se convertirían en *mis* enemigos. Y entonces te temerían.

Sé mi amigo... [Se inclina ante Corleone] ¿Padre? [Besa la mano de Corleone].

CORLEONE: Bien. [Pausa.] Algún día, y puede que ese día nunca llegue, te llamaré para que me hagas un servicio. Pero hasta ese día, acepta esta justicia como un regalo en el día de la boda de mi hija.

La escena es extraordinaria, una especie de obertura que introduce los temas de la violencia, el parentesco y la moralidad que impulsan el resto de la película. Pero igual de extraordinario me parece lo fácil que nos resulta entender esta compleja interacción en una subcultura ajena. Entendemos intuitivamente por qué Bonasera quiere matar a los chicos y por qué Corleone se niega a hacerlo. Nos estremecemos ante el torpe intento de Bonasera de ofrecer dinero cuando lo que falta es la relación adecuada, y entendemos por qué Bonasera había sido receloso, antes, de cultivar la relación adecuada. Entendemos que al aceptar un "regalo" de un mafioso, se une una cadena, no sólo una cuerda. Entendemos todo esto sin esfuerzo porque vemos el mundo a través de la lente de la reciprocidad. La reciprocidad es un instinto profundo; es la moneda básica de la vida social. Bonasera la utiliza para comprar la venganza, que es en sí misma una forma de reciprocidad. Corleone la utiliza para manipular a Bonasera para que se una a la familia extendida de Corleone. En el

resto de este capítulo explicaré cómo llegamos a adoptar la reciprocidad como nuestra moneda social, y cómo puedes gastarla sabiamente.

ULTRASOCIALIDAD

Los animales que vuelan parecen violar las leyes de la física, pero sólo hasta que se aprende un poco más sobre la física. El vuelo evolucionó de forma independiente al menos tres veces en el reino animal: en los insectos, los dinosaurios (incluidas las aves modernas) y los mamíferos (murciélagos). En cada caso, ya existía una característica física con propiedades potencialmente aerodinámicas (por ejemplo, escamas que se alargaron hasta convertirse en plumas, lo que posteriormente hizo posible el planeo).

Los animales que viven en grandes sociedades pacíficas parecen violar las leyes de la evolución (como la competencia y la supervivencia del más apto), pero sólo hasta que se aprende un poco más sobre la evolución. Ultrasocialidad

4

-vivir en grandes sociedades cooperativas en las que cientos o miles de individuos cosechan los beneficios de una amplia división del trabajo- evolucionó de forma independiente al menos cuatro veces en el reino animal: entre los himenópteros (hormigas, abejas y avispas); las termitas; las ratas topo desnudas; y los humanos. En todos los casos, ya existía un rasgo con propiedades potencialmente potenciadoras de la cooperación. En todas las especies no humanas ultrasociales, esa característica era la genética del altruismo familiar. Es obvio que los animales arriesgarán su vida por la seguridad de sus propios hijos: La única forma de "ganar" en el juego de la evolución es dejar copias supervivientes de tus genes. Pero no sólo tus hijos llevan copias de tus genes. Tus hermanos están tan emparentados contigo (50% de genes compartidos) como tus hijos; tus sobrinos comparten una cuarta parte de tus genes, y tus primos una octava parte. En un cálculo estrictamente darwiniano, cualquiera que sea el coste que soportaría para salvar a uno de sus hijos, debería estar dispuesto a pagar para salvar a dos sobrinas o cuatro primos.

5

Como casi todos los animales que viven en grupos cooperativos viven en grupos de parientes cercanos, la mayor parte del altruismo en el reino animal refleja el simple axioma de que los genes compartidos

equivalen a intereses compartidos. Pero como el intercambio disminuye tan rápidamente con cada bifurcación del árbol genealógico (los primos segundos sólo comparten un treinta por ciento de sus genes), el altruismo de parentesco sólo explica cómo pueden trabajar juntos grupos de unas pocas docenas, o quizás un centenar de animales. De un rebaño de miles, sólo un pequeño porcentaje estaría lo suficientemente unido como para que valga la pena arriesgarse por él. El resto serían competidores, en el sentido darwiniano. Aquí es donde los ancestros de las abejas, las termitas y las ratas topo tomaron el mecanismo común del altruismo familiar, que hace que muchas especies sean sociables, y lo convirtieron en

6

en la base de su inusual ultrasocialidad: Son todos hermanos. Cada una de estas especies ha desarrollado un sistema de reproducción en el que una única reina produce todos los hijos, y casi todos los hijos son estériles (hormigas) o bien tienen suprimida su capacidad reproductiva (abejas, ratas topo); por tanto, una colmena, nido o colonia de estos animales es una gran familia. Si todos los que te rodean son tus hermanos, y si la supervivencia de tus genes depende de la supervivencia de tu reina, el egoísmo se convierte en un suicidio genético. Estas especies ultrasociales muestran niveles de cooperación y abnegación que aún asombran e inspiran a quienes las estudian. Algunas hormigas, por ejemplo, se pasan la vida colgadas de la parte superior de un túnel, ofreciendo sus abdómenes para que el resto del nido los utilice como bolsas de almacenamiento de alimentos.

7

Los animales ultrasociales evolucionaron hacia un estado de ultraparentesco, que condujo automáticamente a la ultracooperación (como en la construcción y defensa de un gran nido o colmena), lo que permitió la división masiva del trabajo (las hormigas tienen castas como la de soldado, la de buscadora de alimento, la de trabajadora de vivero y la de bolsa de almacenamiento de alimentos), que creó colmenas rebosantes de leche y miel, o cualquier otra sustancia que utilicen para almacenar su excedente de alimentos. Los humanos también intentamos ampliar el alcance del altruismo de parentesco utilizando nombres de parentesco ficticios para los no parientes, como cuando se anima a los niños a llamar a los amigos de sus padres tío Bob y tía Sarah. De hecho, la mafia se conoce como "la familia", y la propia idea de un padrino es un intento de forjar un vínculo de parentesco con un hombre que no es un verdadero pariente. La mente

humana encuentra el parentesco profundamente atractivo, y el altruismo de parentesco seguramente subyace a la ubicuidad cultural del nepotismo. Pero incluso en la mafia, el altruismo de parentesco sólo puede llevarte hasta cierto punto. En algún momento hay que trabajar con personas que, en el mejor de los casos, son parientes lejanos, y para ello es mejor tener otro truco en la manga.

TÚ ME RASCAS LA ESPALDA, YO TE RASCO LA TUYA

¿Qué harías si recibieras una tarjeta de Navidad de un completo desconocido? Esto es lo que ocurrió en un estudio en el que un psicólogo envió tarjetas de Navidad a personas al azar. La gran mayoría le envió una tarjeta a cambio.

8

En su perspicaz libro *Influence*,

9

Robert Cialdini, de la Universidad Estatal de Arizona, cita este y otros estudios como prueba de que las personas tienen un reflejo de reciprocidad automático y sin sentido. Al igual que otros animales, realizamos ciertos comportamientos cuando el mundo nos presenta ciertos patrones de información. Una cría de gaviota argéntea, al ver una mancha roja en el pico de su madre, la picotea automáticamente y sale comida regurgitada. La gaviota bebé picoteará con la misma intensidad una mancha roja pintada en el extremo de un lápiz. Un gato acecha a un ratón utilizando la misma técnica de "meneo-acercamiento-después-bote" que utilizan los gatos de todo el mundo. El gato utiliza la misma técnica para atacar una cuerda que arrastra un ovillo porque la cuerda activa accidentalmente el módulo detector de colas de ratón del gato. Cialdini ve la reciprocidad humana como un reflejo etológico similar: una persona recibe un favor de un conocido y quiere devolverle el favor. La persona devolverá incluso un favor vacío de un desconocido, como la recepción de una tarjeta de Navidad sin valor.

Sin embargo, los ejemplos animal y humano no son exactamente paralelos. Las gaviotas y los gatos responden a los estímulos visuales con movimientos corporales específicos, ejecutados inmediatamente. La persona responde al *significado* de una situación con una motivación que puede satisfacerse con una serie de movimientos corporales ejecutados días después. Así que lo que realmente está incorporado en la persona es una *estrategia:* Jugar al ojo por ojo. Haz a

los demás lo que te hacen a ti. En concreto, la estrategia del ojo por ojo consiste en ser amable en la primera ronda de interacción; pero después, haz a tu compañero lo que tu compañero te hizo en la ronda anterior.

10

El ojo por ojo nos lleva más allá del altruismo familiar. Abre la posibilidad de establecer relaciones de cooperación con extraños.

La mayoría de las interacciones entre animales (que no sean parientes cercanos) son juegos de suma cero: La ganancia de un animal es la pérdida del otro. Pero la vida está llena de situaciones en las que la cooperación ampliaría el pastel a repartir si se encontrara una forma de cooperar sin ser explotado. Los animales que cazan son especialmente vulnerables a la variabilidad del éxito: Pueden encontrar mucha más comida de la que pueden comer en un día, y luego no encontrar nada de comida durante tres semanas. Los animales que pueden cambiar su excedente en un día de abundancia por un préstamo en un día de necesidad tienen muchas más posibilidades de sobrevivir a los caprichos del azar. Los murciélagos vampiros, por ejemplo, regurgitan la sangre de una noche exitosa de chupar sangre en la boca de un compañero no exitoso y genéticamente no relacionado. Este comportamiento parece violar el espíritu de la competencia darwiniana, salvo que los murciélagos llevan la cuenta de quién les ha ayudado en el pasado, y a cambio comparten principalmente con esos murciélagos.

11

Al igual que el Padrino, los murciélagos juegan al ojo por ojo, al igual que otros animales sociales, especialmente los que viven en grupos relativamente pequeños y estables en los que los individuos pueden reconocerse como tales.

12

Pero si la respuesta a la falta de cooperación es simplemente la falta de cooperación en la siguiente ronda, entonces el ojo por ojo puede unir a grupos de sólo unos pocos cientos. En un grupo lo suficientemente grande, un murciélago vampiro tramposo puede mendigar una comida a un murciélago exitoso diferente cada noche y, cuando se acerquen a él pidiendo un favor a cambio, simplemente envolver sus alas alrededor de su cabeza y fingir estar dormido. ¿Qué le van a hacer? Bueno, si fueran personas en lugar de murciélagos, ya

sabemos lo que harían: Le darían una paliza. La venganza y la gratitud son sentimientos morales que amplían y refuerzan el ojo por ojo. Los sentimientos de venganza y gratitud parecen haber evolucionado precisamente porque son herramientas muy útiles para ayudar a los individuos a crear relaciones de cooperación, cosechando así las ganancias de los juegos de suma no nula.

13

Una especie dotada de respuestas de venganza y gratitud puede sostener grupos sociales más grandes y cooperativos porque la recompensa para los tramposos se reduce por los costes que soportan al hacerse enemigos.

14

A la inversa, los beneficios de la generosidad aumentan porque se ganan amigos.

El ojo por ojo parece estar integrado en la naturaleza humana como un conjunto de emociones morales que nos hacen querer devolver favor por favor, insulto por insulto, diente por diente y ojo por ojo. Varios teóricos recientes

15

hablan incluso de un "órgano de intercambio " en el cerebro humano, como si una parte del cerebro se dedicara a llevar la cuenta de la justicia, las deudas contraídas y las cuentas sociales pendientes. El "órgano" es una metáfora: nadie espera encontrar una mancha aislada de tejido cerebral cuya única función sea hacer cumplir la reciprocidad. Sin embargo, pruebas recientes sugieren que realmente podría haber un órgano de intercambio en el cerebro si aflojamos el significado de "órgano" y permitimos que los sistemas funcionales del cerebro estén a menudo compuestos por trozos de tejido neural muy separados que trabajan juntos para hacer un trabajo específico.

Supongamos que le invitan a jugar al juego del "ultimátum", que los economistas inventaron

16

para estudiar la tensión entre la equidad y la codicia. El juego es así: Dos personas acuden al laboratorio pero no se conocen. El experimentador le da a una de ellas -supongamos que no eres tú- veinte billetes de un dólar y le pide que los reparta entre los dos como

quiera. A continuación, le da un ultimátum: tómelo o déjelo. El truco es que si lo dejas, si dices que no, los dos os quedáis sin nada. Si ambos fueran perfectamente racionales, como la mayoría de los economistas predecirían, tu pareja te ofrecería un dólar, sabiendo que preferirías un dólar a ningún dólar, y aceptarías su oferta, porque ella tenía razón sobre ti. Pero los economistas se equivocaron con ambos. En la vida real, nadie ofrece un dólar, y aproximadamente la mitad de las personas ofrecen diez dólares. ¿Pero qué harías si tu pareja te ofreciera siete dólares? ¿O cinco? ¿O tres? La mayoría de la gente aceptaría los siete dólares, pero no los tres. La mayoría de la gente está dispuesta a pagar unos dólares, pero no siete, para castigar al compañero egoísta.

Supongamos que se juega a este juego dentro de un escáner de IRMf. Alan Sanfey

17

y sus colegas de Princeton hicieron que las personas hicieran eso mismo; los investigadores observaron entonces qué partes del cerebro estaban más activas cuando las personas recibían ofertas injustas. Una de las tres zonas que más se diferenciaban (al comparar las respuestas a ofertas injustas con las justas) era la ínsula frontal, una zona del córtex situada en la parte inferior frontal del cerebro. Se sabe que la ínsula frontal se activa durante la mayoría de los estados emocionales negativos o desagradables, especialmente la ira y el asco. Otra zona era el córtex prefrontal dorsolateral, justo detrás de los lados de la frente, conocido por estar activo durante el razonamiento y el cálculo. Tal vez el hallazgo más impresionante del estudio de Sanfey es que la respuesta final de las personas -aceptar o rechazar- podía predecirse observando el estado de sus cerebros momentos antes de pulsar un botón para hacer una elección. Los sujetos que mostraban una mayor activación en la ínsula que en el córtex prefrontal dorsolateral solían rechazar la oferta injusta, mientras que los que presentaban el patrón inverso solían aceptarla. (No es de extrañar que los profesionales del marketing, los asesores políticos y la CIA estén tan interesados en las imágenes neuronales y el "neuromarketing").

La gratitud y la venganza son grandes pasos en el camino que llevó a la ultrasocialidad humana, y es importante darse cuenta de que son dos caras de una misma moneda. Sería difícil evolucionar una sin la otra. Un individuo que tuviera gratitud sin venganza sería un blanco fácil para la explotación, y un individuo vengativo y desagradecido se alejaría rápidamente de todos los posibles socios cooperativos. La gratitud y la venganza son también, no por

casualidad, las principales fuerzas que mantienen unida a la mafia. El Padrino se encuentra en el centro de una amplia red de obligaciones y favores recíprocos. Acumula poder con cada favor que hace, con la seguridad de que nadie que valore su propia vida dejará de pagar en el momento que el Padrino elija. La venganza para la mayoría de nosotros es mucho menos drástica, pero si has trabajado el tiempo suficiente en una oficina, un restaurante o una tienda, sabes que hay muchas formas sutiles de tomar represalias contra los que te han traicionado, y muchas formas de ayudar a los que te han ayudado.

TÚ APUÑALAS SU ESPALDA, YO APUÑALARÉ LA TUYA

Cuando dije que la gente le daría una paliza a un ingrato que no devolviera un favor importante, omití una calificación. Para una primera ofensa, probablemente sólo cotillearían. Arruinarían su reputación. Los chismes son otra pieza clave en el rompecabezas de cómo los humanos se volvieron ultrasociales. También podría ser la razón por la que tenemos cabezas tan grandes.

Woody Allen describió una vez su cerebro como su "segundo órgano favorito", pero para todos nosotros es, con diferencia, el más caro de manejar. Representa el 2% de nuestro peso corporal, pero consume el 20% de nuestra energía. El cerebro humano crece tanto que los seres humanos deben nacer prematuramente

18

(al menos, en comparación con otros mamíferos, que nacen cuando sus cerebros están más o menos preparados para controlar sus cuerpos), e incluso entonces apenas pueden hacer por el canal de parto. Una vez fuera del vientre materno, estos cerebros gigantescos unidos a cuerpos de bebés indefensos requieren que alguien los lleve de un lado a otro durante uno o dos años. La triplicación del tamaño del cerebro humano desde la época de nuestro último ancestro común con los chimpancés hasta la actualidad impuso unos costes tremendos a los padres, por lo que tuvo que haber una muy buena razón para hacerlo. Algunos han argumentado que la razón fue la caza y la fabricación de herramientas, otros sugieren que la materia gris adicional ayudó a nuestros antepasados a localizar la fruta. Pero la única teoría que explica por qué los animales en general tienen tamaños cerebrales particulares es la que relaciona el tamaño del cerebro con el tamaño del grupo social. Robin Dunbar

19

ha demostrado que *dentro de* un grupo determinado de especies de vertebrados -primates, carnívoros, ungulados, aves, reptiles o peces- el logaritmo del tamaño del cerebro es casi perfectamente proporcional al logaritmo del tamaño del grupo social. En otras palabras, en todo el reino animal, los cerebros crecen para gestionar grupos cada vez más grandes. Los animales sociales son animales inteligentes.

Dunbar señala que los chimpancés viven en grupos de una treintena de personas y que, como todos los primates sociales, pasan mucho tiempo acicalándose unos a otros. Los seres humanos deberían vivir en grupos de unas 150 personas, a juzgar por el logaritmo del tamaño de nuestro cerebro; y, efectivamente, los estudios sobre los grupos de cazadores-recolectores, las unidades militares y las libretas de direcciones de los habitantes de las ciudades sugieren que entre 100 y 150 es el tamaño "natural" del grupo en el que la gente puede conocer a casi todo el mundo directamente, por su nombre y su cara, y saber cómo se relaciona cada persona con todas las demás. Pero si el acicalamiento es tan importante para la socialidad de los primates, y si nuestros antepasados empezaron a vivir en grupos cada vez más grandes (por alguna otra razón, como para aprovechar un nuevo nicho ecológico con alto riesgo de depredación), en algún momento el acicalamiento se convirtió en un medio inadecuado para mantener las propias relaciones.

Dunbar sugiere que el lenguaje evolucionó como sustituto del aseo físico.

20

El lenguaje permite a pequeños grupos de personas vincularse rápidamente y aprender unos de otros sobre los vínculos de los demás. Dunbar señala que, de hecho, las personas utilizan el lenguaje principalmente para hablar de otras personas, para saber quién hace qué a quién, quién se acopla con quién, quién se pelea con quién. Y Dunbar señala que en nuestra especie ultrasocial, el éxito es en gran medida una cuestión de jugar bien el juego social. No se trata de lo que se sabe, sino de a quién se conoce. En resumen, Dunbar propone que el lenguaje evolucionó porque permitió el cotilleo. Los individuos que podían compartir información social, utilizando cualquier medio de comunicación primitivo , tenían ventaja sobre los que no podían hacerlo. Y una vez que la gente empezó a cotillear, se produjo una competencia desenfrenada por dominar las artes de la manipulación social, la agresión en las relaciones y la gestión de la reputación, todo lo cual requiere aún más poder cerebral.

Nadie sabe cómo evolucionó el lenguaje, pero la especulación de Dunbar me parece tan fascinante que me encanta contárselo a la gente. No es un buen cotilleo -después de todo, no conoces a Dunbar-, pero si eres como yo, tienes el impulso de contar a tus amigos cualquier cosa que aprendas que te asombre o te fascine, y este impulso en sí mismo ilustra el punto de vista de Dunbar: Nos *motiva* transmitir la información a nuestros amigos; incluso a veces decimos: "No puedo guardármelo, tengo que contárselo a alguien". Y cuando pasas un chisme jugoso, ¿qué ocurre? El reflejo de reciprocidad de tu amiga entra en acción y siente una ligera presión para devolver el favor. Si sabe algo sobre la persona o el acontecimiento en cuestión, es probable que hable: "¿Ah, sí? Bueno, he oído que él...". Los chismes provocan cotilleos y nos permiten estar al tanto de la reputación de todo el mundo sin tener que presenciar personalmente sus buenas y malas acciones. El cotilleo crea un juego de suma no nula porque no nos cuesta nada darnos información, pero ambos nos beneficiamos al recibirla.

Como me interesa especialmente el papel de los chismes en nuestra vida moral, me alegré cuando una estudiante de posgrado de mi departamento, Holly Hom, me dijo que quería estudiar los chismes. En uno de los estudios de Holly,

21

pedimos a cincuenta y una personas que rellenaran un breve cuestionario cada vez que, a lo largo de una semana, participaran en una conversación que durara al menos diez minutos. A continuación, tomamos sólo los registros en los que el tema de conversación era otra persona, lo que nos dio aproximadamente un episodio de cotilleo potencial al día por persona. Entre nuestras principales conclusiones: Los cotilleos son abrumadoramente críticos, y tratan principalmente de las violaciones morales y sociales de los demás. (En el caso de los estudiantes universitarios, esto significa que se habla mucho de la sexualidad, la limpieza y los hábitos de consumo de alcohol de sus amigos y compañeros de piso). La gente cuenta ocasionalmente historias sobre las buenas acciones de los demás, pero estas historias son sólo una décima parte de las historias sobre transgresiones. Cuando las personas transmiten cotilleos de alta calidad ("jugosos"), se sienten más poderosas, tienen un mejor sentido compartido de lo que está bien y lo que está mal, y se sienten más conectadas con sus compañeros de cotilleo.

Un segundo estudio reveló que la mayoría de la gente tiene una opinión negativa del cotilleo y de los cotillas, aunque casi todo el

mundo cotillea. Cuando comparamos las actitudes de la gente sobre los cotilleos con las funciones sociales que éstos cumplen, Holly y yo llegamos a la conclusión de que los cotilleos están infravalorados. En un mundo sin cotilleos, la gente no se saldría con la suya, pero sí con una serie de actos groseros, egoístas y antisociales, a menudo sin darse cuenta de sus propias infracciones. Los cotilleos amplían nuestro conjunto de herramientas morales y emocionales. En un mundo de cotilleos, no sólo sentimos venganza y gratitud hacia quienes nos hacen daño o nos ayudan; sentimos pálidos pero instructivos destellos de desprecio e ira hacia personas a las que quizá ni siquiera conocemos. Sentimos una vergüenza indirecta cuando oímos hablar de personas cuyos planes, lujurias y defectos privados quedan al descubierto. Los chismes son policías y maestros. Sin ella, habría caos e ignorancia.

22

Muchas especies son recíprocas, pero sólo los humanos cotillean, y gran parte de lo que cotilleamos es el valor de otras personas como socios para las relaciones recíprocas. Con estas herramientas, creamos un mundo ultrasocial, un mundo en el que nos abstenemos de casi todas las formas en que podríamos aprovecharnos de los más débiles que nosotros, un mundo en el que a menudo ayudamos a los que probablemente nunca podrán devolver el favor. *Queremos* jugar al ojo por ojo, lo que significa empezar de forma amable sin ser un pusilánime, y *queremos* cultivar una reputación de buen jugador. Los chismes y la reputación garantizan que lo que va de un lado a otro, se convierte en una persona cruel, y que los demás son crueles con ella, y que una persona amable es amable con los demás. Los chismes y la reciprocidad permiten que el karma funcione aquí en la tierra, no en la otra vida. Mientras todo el mundo juegue al ojo por ojo, aumentado por la gratitud, la venganza y los chismes, todo el sistema debería funcionar maravillosamente. (Sin embargo, rara vez lo hace, debido a nuestros prejuicios egoístas y a nuestra enorme hipocresía. Véase el capítulo 4).

USA LA FUERZA, LUKE

Al ofrecer la reciprocidad como la mejor palabra para guiar la vida de uno, Confucio fue sabio. La reciprocidad es como una varita mágica que puede despejar tu camino a través de la jungla de la vida social. Pero, como sabe cualquiera que haya leído un libro de Harry Potter, las varitas mágicas pueden utilizarse en tu contra. Robert Cialdini pasó años estudiando las artes oscuras de la influencia social: Respondía habitualmente a los anuncios en los que se reclutaba a

personas para trabajar como vendedores a domicilio y telemarketers, y acudía a sus programas de formación para aprender sus técnicas. Luego escribió un manual

23

para los que queremos resistir los trucos de los "profesionales del cumplimiento".

Cialdini describe seis principios que los vendedores utilizan contra nosotros, pero el más básico de todos es la reciprocidad. La gente que quiere algo de nosotros intenta darnos algo primero, y todos tenemos montones de pegatinas de direcciones y tarjetas postales gratuitas de organizaciones benéficas que nos las dieron por la bondad de sus asesores de marketing. Los Hare Krishnas perfeccionaron la técnica: Apretaban flores o copias baratas del *Bhagavad Gita* en las manos de peatones desprevenidos, y sólo entonces pedían un donativo. Cuando Cialdini estudió a los Krishnas en el aeropuerto de O'Hare, en Chicago, se dio cuenta de que habitualmente recorrían los cubos de basura para recoger y reciclar las flores que sabían que iban a ser tiradas. Pocas personas querían las flores, pero en los primeros días de la técnica, la mayoría era incapaz de aceptarlas y seguir adelante sin dar algo a cambio. Los Krishna se enriquecieron explotando los reflejos de reciprocidad de la gente, hasta que todo el mundo se enteró de la existencia de los Krishna y encontró la manera de no aceptar el "regalo" en primer lugar.

Pero hay legiones de personas que te persiguen. Los supermercados y los distribuidores de Amway reparten muestras gratuitas para impulsar las ventas. Los camareros y camareras ponen un caramelo de menta en la bandeja de la cuenta, una técnica que se ha demostrado que aumenta las propinas.

24

Incluir un "cheque regalo" de cinco dólares junto con una encuesta enviada por correo aumenta la disposición de la gente a completar la encuesta, incluso más que prometerles el envío de cincuenta dólares por completarla.

25

Si recibes algo a cambio de nada, una parte de ti puede estar contenta, pero otra parte (parte de los procesos elefantiásicos-automáticos) mueve la mano hacia la cartera para devolver algo.

La reciprocidad funciona igual de bien para el regateo. Una vez, un boy scout le pidió que comprara entradas para una película que no quería ver. Cuando Cialdini dijo que no, el explorador le pidió que comprara unas barritas de chocolate más baratas. Cialdini se encontró con tres chocolatinas que no quería. El explorador había hecho una concesión, y Cialdini automáticamente le correspondió haciendo su propia concesión. Pero en lugar de enfadarse, Cialdini obtuvo datos. Llevó a cabo su propia versión del encuentro, preguntando a los estudiantes universitarios que paseaban por el campus si se ofrecerían como voluntarios para acompañar a un grupo de delincuentes juveniles al zoo durante un día. Sólo el 17% aceptó. Pero en otra condición del estudio, se preguntó primero a los estudiantes si se ofrecerían voluntarios para trabajar dos horas a la semana durante dos años con delincuentes juveniles. Todos dijeron que no, pero cuando el experimentador les preguntó por la excursión de un día al zoo, el 50% dijo que sí.

26

La concesión lleva a la concesión. También en la negociación financiera, las personas que adoptan una posición extrema en primer lugar y luego se mueven hacia el centro acaban obteniendo mejores resultados que las que adoptan una posición más razonable en primer lugar y luego se mantienen firmes.

27

Y la oferta extrema seguida de una concesión no sólo consigue un mejor precio, sino que consigue una pareja (o víctima) más feliz: Es más probable que cumpla el acuerdo porque siente que ha tenido más influencia en el resultado. El propio proceso de dar y recibir crea un sentimiento de asociación, incluso en la persona que es tomada.

Así que la próxima vez que un vendedor le ofrezca un regalo o una consulta gratuita, o le haga una concesión de cualquier tipo, agáchese. No dejes que pulse tu botón de reciprocidad. La mejor salida, aconseja Cialdini, es combatir la reciprocidad con reciprocidad. Si puedes revalorizar el movimiento del vendedor como lo que es -un esfuerzo por explotarte-, te sentirás con derecho a explotarle de nuevo. Acepta el regalo o la concesión con un sentimiento de victoria -estás explotando a un explotador- y no con una obligación sin sentido.

La reciprocidad no es sólo una forma de lidiar con los boy scouts y los vendedores odiosos; también es para los amigos y los amantes. Las relaciones son exquisitamente sensibles al equilibrio en sus

primeras etapas, y una gran manera de arruinar las cosas es dar demasiado (pareces un poco desesperado) o demasiado poco (pareces frío y rechazante). Las relaciones crecen mejor si se da y se recibe de forma equilibrada, especialmente regalos, favores, atención y revelación de información. Los tres primeros son algo obvio, pero la gente no suele darse cuenta de hasta qué punto la revelación de información personal es una táctica en el juego de las citas. Cuando alguien te habla de sus anteriores relaciones sentimentales, existe una presión conversacional para que tú hagas lo mismo. Si esta carta de la revelación se juega demasiado pronto, puede que sientas ambivalencia -tu reflejo de reciprocidad hace que prepares tu propia revelación a juego, pero otra parte de ti se resiste a compartir detalles íntimos con un casi desconocido. Pero cuando se juega en el momento adecuado, la conversación sobre relaciones pasadas y revelación mutua puede ser un punto de inflexión memorable en el camino hacia el amor.

La reciprocidad es un tónico para todas las relaciones. Utilizada adecuadamente, refuerza, alarga y rejuvenece los vínculos sociales. Funciona tan bien en parte porque el elefante es un imitador natural. Por ejemplo, cuando nos relacionamos con alguien que nos gusta, tenemos una ligera tendencia a copiar todos sus movimientos, de forma automática e inconsciente.

28

Si la otra persona golpea su pie, es más probable que tú golpees el tuyo. Si se toca la cara, es más probable que tú te toques la tuya. Pero no es sólo que imitemos a quienes nos gustan, sino que nos gustan quienes nos imitan. Las personas que son sutilmente imitadas son entonces más serviciales y agradables con su imitador, e incluso con los demás.

29

Las camareras que imitan a sus clientes reciben mayores propinas.

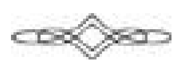
30

El mimetismo es una especie de pegamento social, una forma de decir "somos uno". Los placeres unificadores del mimetismo son especialmente claros en las actividades sincronizadas, como los bailes en fila, los vítores en grupo y algunos rituales religiosos, en los que la gente intenta hacer lo mismo al mismo tiempo. Un tema del resto de este libro es que los seres humanos son en parte criaturas de la colmena, como las abejas, aunque en el mundo moderno pasamos casi



todo el tiempo fuera de ella. La reciprocidad, como el amor, nos reconecta con los demás.

4



Las faltas de los demás

¿Por qué ves la paja en el ojo de tu prójimo, pero no te das cuenta de la viga que tienes en el tuyo? ... Hipócrita, saca primero la viga de tu propio ojo, y entonces verás claramente para sacar la paja del ojo de tu prójimo.

- MATEO 7:3- 5

Es fácil ver las faltas de los demás, pero es difícil ver las propias. Uno muestra las faltas de los demás como la paja aventada por el viento, pero oculta sus propias faltas como un astuto jugador oculta sus dados.

-BUDDHA

1

ES DIVERTIDO reírse de un hipócrita, y los últimos años han dado a los estadounidenses mucho de qué reírse. Por ejemplo, el presentador de radio conservador Rush Limbaugh, que una vez dijo, en respuesta a la crítica de que Estados Unidos procesa a un número desproporcionado de hombres negros por delitos de drogas, que los consumidores de drogas blancos también deberían ser confiscados y "enviados río arriba". En 2003, se vio obligado a tragarse sus palabras cuando los funcionarios de Florida descubrieron su compra ilegal de cantidades masivas de Oxycontin, un analgésico también conocido como "heroína de los paletos". Otro caso ocurrió en mi estado natal, Virginia. El congresista Ed Schrock se oponía abiertamente a los derechos de los homosexuales, al matrimonio entre homosexuales y a gays sirviendo en el ejército. Hablando de los horrores de ese servicio, dijo: "Quiero decir que están en las duchas contigo, están en el comedor contigo

". 2

En agosto de 2004, se hicieron públicas las cintas de audio de los mensajes que Schrock, un hombre casado, había dejado en Megamates, una línea de sexo telefónico interactivo. Schrock describía las características anatómicas del tipo de hombre que buscaba, junto con los actos que le interesaban realizar.

Hay un placer especial en la ironía de un moralista derribado por las mismas faltas morales que ha condenado. Es el placer de un chiste bien contado. Algunos chistes son divertidos en una sola línea, pero la mayoría requieren tres versos: tres tipos, por ejemplo, que entran en un bar de uno en uno, o un sacerdote, un ministro y un rabino en un bote salvavidas. Los dos primeros establecen el patrón, y el tercero lo viola. En el caso de la hipocresía, la predicación del hipócrita es el montaje, y la acción hipócrita es el remate. El escándalo es un gran entretenimiento porque permite a la gente sentir desprecio, una emoción moral que da sensación de superioridad moral sin pedir nada a cambio. Con el desprecio no es necesario corregir el mal (como con la ira) o huir de la escena (como con el miedo o el asco). Y lo mejor de todo es que el desprecio se hace para compartir. Las historias sobre los fallos morales de los demás son uno de los tipos de cotilleo más comunes,

3

son un elemento básico de las tertulias, y ofrecen una forma fácil de que la gente demuestre que comparte una orientación moral común. Cuéntale a un conocido una historia cínica que termine con una sonrisa de oreja a oreja y voilà, ya tienes un vínculo.

Pues deja de sonreír. Uno de los consejos más universales de todas las culturas y épocas es que todos somos hipócritas, y que al condenar la hipocresía de los demás sólo agravamos la nuestra. Recientemente, los psicólogos sociales han aislado los mecanismos que nos hacen ciegos a los troncos en nuestros propios ojos. Las implicaciones morales de estos hallazgos son inquietantes; de hecho, desafían nuestras mayores certezas morales. Pero las implicaciones también pueden ser liberadoras, pues te liberan del moralismo destructivo y de la autojustificación divisoria.

GUARDAR LAS APARIENCIAS

La investigación sobre la evolución del altruismo y la cooperación se ha basado en gran medida en estudios en los que varias personas (o personas simuladas en un ordenador) juegan a un juego. En cada ronda de juego, una persona interactúa con otro jugador y puede elegir entre ser cooperativo (ampliando así el pastel que se reparten) o avaricioso (acaparando cada uno lo máximo posible para sí mismo). Tras muchas rondas de juego, se cuenta el número de puntos que ha acumulado cada jugador y se ve qué estrategia ha sido más rentable a largo plazo. En estos juegos, que pretenden ser modelos sencillos del juego de la vida, ninguna estrategia supera al ojo por ojo.

4

A largo plazo y en diversos entornos, vale la pena cooperar sin dejar de estar atentos al peligro de ser engañados. Pero estos juegos sencillos son, en cierto modo, simples. Los jugadores se enfrentan a una elección binaria en cada momento: Pueden cooperar o desertar. A continuación, cada jugador reacciona a lo que hizo el otro en la ronda anterior. En la vida real, sin embargo, no reaccionas a lo que alguien hizo; reaccionas sólo a lo que *crees* que hizo, y la brecha entre la acción y la percepción se salva con el arte de la gestión de la impresión. Si la vida en sí no es más que lo que tú consideras, ¿por qué no centrar tus esfuerzos en *persuadir* a los demás de que eres un cooperador virtuoso y digno de confianza? Así, Nicolás Maquiavelo, cuyo nombre se ha convertido en sinónimo del uso astuto y amoral del poder, escribió hace quinientos años que "la gran mayoría de la humanidad se conforma con las apariencias, como si fueran realidades, y suele estar más influenciada por las cosas que parecen que por las que son

". 5

La selección natural, al igual que la política, funciona según el principio de la supervivencia del más fuerte, y varios investigadores han argumentado que los seres humanos evolucionaron para jugar el juego de la vida de forma maquiavélica.

6

La versión maquiavélica del ojo por ojo, por ejemplo, consiste en hacer todo lo posible por cultivar la *reputación* de un socio fiable pero vigilante, sea cual sea la realidad.

La forma más sencilla de cultivar la reputación de ser justo es serlo de verdad, pero la vida y los experimentos de psicología nos obligan a veces a elegir entre la apariencia y la realidad. Dan Batson, de la Universidad de Kansas, ideó una forma inteligente de hacer que la gente eligiera, y sus resultados no son nada agradables. Llevó a los estudiantes a su laboratorio de uno en uno para que participaran en lo que creían que era un estudio sobre cómo las recompensas desiguales afectan al trabajo en equipo.

7

Se explicó el procedimiento: Un miembro de cada equipo de dos será recompensado por las respuestas correctas a las preguntas con un boleto para la rifa que podría ganar un valioso premio. El otro

miembro no recibirá nada. También se dijo a los sujetos que una parte adicional del experimento se refería a los efectos del control: Usted, el sujeto, decidirá quién de ustedes es recompensado y quién no. Su pareja ya está aquí, en otra habitación, y los dos no se encontrarán. Se le dirá a tu pareja que la decisión se ha tomado por casualidad. Puedes tomar la decisión de la manera que quieras. Ah, y aquí hay una moneda: la mayoría de las personas de este estudio parecen pensar que lanzar la moneda es la forma más justa de tomar la decisión.

A continuación, se dejó a los sujetos solos para que eligieran. Aproximadamente la mitad de ellos utilizó la moneda. Batson lo sabe porque la moneda estaba envuelta en una bolsa de plástico, y la mitad de las bolsas fueron arrancadas. De los que no lanzaron la moneda, el 90% eligió la tarea positiva para ellos. Para los que sí lanzaron la moneda, las leyes de la probabilidad quedaron suspendidas y el 90% de ellos eligió la tarea positiva para sí mismos. Batson había entregado a todos los sujetos una serie de cuestionarios sobre moralidad semanas antes (los sujetos eran estudiantes de clases de psicología), por lo que pudo comprobar cómo varias medidas de personalidad moral predecían el comportamiento. Su hallazgo: Las personas que declararon estar más preocupadas por el cuidado de los demás y por las cuestiones de responsabilidad social eran más propensas a abrir la bolsa, pero no eran más propensas a encomendar a la otra persona la tarea positiva. En otras palabras, las personas que se creen especialmente morales son, de hecho, más propensas a "hacer lo correcto" y a lanzar la moneda, pero cuando el lanzamiento de la moneda sale en su contra, encuentran la manera de ignorarlo y seguir su propio interés. Batson llamó a esta tendencia a valorar la apariencia de moralidad sobre la realidad "hipocresía moral".

Los sujetos de Batson que lanzaron la moneda informaron (en un cuestionario) de que habían tomado la decisión de forma ética. Después de su primer estudio, Batson se preguntó si tal vez la gente se engañaba a sí misma al no decir claramente lo que significaba cara o cruz ("A ver, cara, eso significa, um, oh sí, me toca la buena"). Pero cuando etiquetó las dos caras de la moneda para borrar la ambigüedad, no hubo diferencia. Colocar un gran espejo en la habitación, justo delante del sujeto, y al mismo tiempo subrayar la importancia de la equidad en las instrucciones, fue la única manipulación que tuvo efecto. Cuando la gente se vio obligada a pensar en la equidad y pudo verse a sí misma haciendo trampas, dejó de hacerlo. Como dijeron Jesús y Buda en los epígrafes iniciales de este capítulo, es fácil detectar a un tramposo cuando nuestros ojos miran hacia afuera, pero es difícil cuando miramos hacia adentro. La sabiduría popular de todo el mundo está de acuerdo:

Aunque veas los siete defectos de los demás, no vemos nuestros diez defectos. (Proverbio japonés)

8

Una cabra no se da cuenta de que huele. (Proverbio nigeriano)

9

Demostrar que la gente es egoísta, o que a veces hace trampas cuando sabe que no le van a pillar, parece una buena manera de meter un artículo en la *Revista de Resultados Increíblemente Obvios*. Lo que no es tan obvio es que, en casi todos estos estudios, la gente no cree que esté haciendo nada malo. Lo mismo ocurre en la vida real. Desde la persona que te corta el paso en la autopista hasta los nazis que dirigían los campos de concentración, la mayoría de la gente piensa que son buenas personas y que sus acciones están motivadas por buenas razones. El maquiavélico ojo por ojo requiere una devoción por las apariencias, incluyendo protestas de la propia virtud incluso cuando se elige el vicio. Y esas protestas son más eficaces cuando la persona que las hace se las cree de verdad. Como dijo Robert Wright en su magistral libro *The Moral Animal*, "Los seres humanos son una especie espléndida por su equipamiento moral, trágica por su propensión a usarlo mal y patética por su ignorancia constitucional del mal uso

". 10

Si Wright tiene razón en cuanto a nuestra "ignorancia constitucional" de nuestra hipocresía, entonces la advertencia de los sabios de dejar de sonreír puede no ser más eficaz que decirle a una persona deprimida que salga de ella. No se pueden cambiar los filtros mentales sólo con la fuerza de voluntad; hay que realizar actividades como la meditación o la terapia cognitiva que entrenan al elefante. Pero al menos una persona deprimida suele admitir que lo está. Curar la hipocresía es mucho más difícil porque parte del problema es que no creemos que haya un problema. Estamos bien armados para la batalla en un mundo maquiavélico de manipulación de la reputación, y una de nuestras armas más importantes es la ilusión de que no somos combatientes. ¿Cómo nos salimos con la nuestra?

ENCUENTRA TU ABOGADO INTERIOR

¿Recuerdas a Julie y Mark, la hermana y el hermano que tuvieron relaciones sexuales en el capítulo 1? La mayoría de las personas condenaron sus acciones incluso en ausencia de daño, y y luego

inventaron razones, a veces malas, para justificar su condena. En mis estudios sobre el juicio moral, he descubierto que las personas son hábiles para encontrar razones que apoyen sus sentimientos viscerales: El jinete actúa como un abogado que el elefante ha contratado para que lo represente en el tribunal de la opinión pública.

Una de las razones por las que la gente suele despreciar a los abogados es que luchan por los intereses del cliente, no por la verdad. Para ser un buen abogado, a menudo ayuda ser un buen mentiroso. Aunque muchos abogados no mienten directamente, la mayoría hace lo que puede para ocultar hechos incómodos mientras teje una historia alternativa plausible para el juez y el jurado, una historia que a veces sabe que no es cierta. Nuestro abogado interior trabaja de la misma manera, pero, de alguna manera, realmente creemos las historias que inventa. Para entender su forma de actuar hay que pillarle en acción; hay que observarle llevando a cabo tareas de baja y alta presión.

A veces la gente llama a sus abogados para preguntarles si una determinada acción está permitida. Sin presiones, sólo dígame si puedo hacerlo. El abogado examina las leyes y los procedimientos pertinentes y responde con un veredicto: "Sí, existe un precedente legal o reglamentario para ello; o tal vez no, como su abogado le desaconsejaría esa medida". Un buen abogado puede analizar todos los aspectos de una cuestión, pensar en todas las posibles ramificaciones y recomendar cursos de acción alternativos, pero esa minuciosidad depende en parte de su cliente: ¿realmente quiere asesoramiento o sólo quiere que le den luz verde o roja para su plan?

Los estudios sobre el razonamiento cotidiano demuestran que el elefante no es un cliente inquisitivo. Cuando se le plantean a la gente cuestiones difíciles sobre las que reflexionar -por ejemplo, si debe aumentarse el salario mínimo-, generalmente se inclinan de inmediato por una u otra opción, y luego recurren al razonamiento para ver si hay apoyo para esa posición. Por ejemplo, una persona cuyo primer instinto es que hay que subir el salario mínimo busca a su alrededor pruebas que lo apoyen. Si piensa en su tía Flo, que trabaja por el salario mínimo y no puede mantener a su familia con él, entonces sí, eso significa que hay que subir el salario mínimo. Todo hecho. Deanna Kuhn,

11

una psicóloga cognitiva que ha estudiado este tipo de razonamiento cotidiano, descubrió que la mayoría de la gente ofrecía fácilmente "pseudoevidencias" como la anécdota de la tía Flo. La

mayoría de la gente no aportaba ninguna prueba real de sus posiciones, y la mayoría no se esforzaba en buscar pruebas que se opusieran a sus posiciones iniciales. David Perkins,

12

un psicólogo de Harvard que ha dedicado su carrera a mejorar el razonamiento, descubrió lo mismo. Dice que el pensamiento suele utilizar la regla de la parada "con sentido". Adoptamos una posición, buscamos pruebas que la apoyen y, si encontramos algunas pruebas -las suficientes para que nuestra posición "tenga sentido"-, dejamos de pensar. Pero al menos en una situación de baja presión como ésta, si *otra persona* aporta razones y pruebas del otro lado, se puede inducir a la gente a cambiar de opinión; simplemente no se esfuerzan por hacer esa reflexión por sí mismos.

Ahora vamos a aumentar la presión. La clienta ha sido sorprendida haciendo trampa en sus impuestos. Llama a su abogado. No confiesa y pregunta: "¿Estuvo bien?" Dice: "Haz algo". El abogado se pone en marcha, evalúa las pruebas perjudiciales, investiga los precedentes y las lagunas jurídicas, y averigua cómo algunos gastos personales podrían justificarse de forma plausible como gastos empresariales. El abogado ha recibido una orden: Usa todos tus poderes para defenderme. Los estudios sobre el "razonamiento motivado"

13

demuestran que las personas que están motivadas para llegar a una conclusión concreta razonan aún peor que las de los estudios de Kuhn y Perkins, pero el mecanismo es básicamente el mismo: una búsqueda unilateral de pruebas de apoyo únicamente. Las personas a las que se les dice que han obtenido malos resultados en un test de inteligencia social se esfuerzan mucho por encontrar razones para descartar el test; las personas a las que se les pide que lean un estudio que demuestra que uno de sus hábitos -como beber café- no es saludable se esfuerzan mucho por encontrar defectos en el estudio, defectos que las personas que no beben café no notan. Una y otra vez, los estudios demuestran que las personas se embarcan en una misión cognitiva para traer razones que apoyen su creencia o acción preferida. Y como solemos tener éxito en esta misión, acabamos con la ilusión de objetividad. Realmente creemos que nuestra posición está racional y objetivamente justificada.

Ben Franklin, como de costumbre, se dio cuenta de nuestros

trucos. Pero demostró una perspicacia inusual al pillarse a sí mismo en el acto. Aunque había sido vegetariano por principio, en una larga travesía marítima los hombres estaban asando pescado, y se le hizo la boca agua:

Me debatí durante algún tiempo entre los principios y la inclinación, hasta que recordé que, al abrir el pescado, vi que sacaban del estómago peces más pequeños; entonces pensé: "si os coméis unos a otros, no veo por qué nosotros no podemos comeros a vosotros". Así que cené bacalao con mucho gusto, y seguí comiendo con otras personas, volviendo sólo de vez en cuando a la dieta vegetal.

14

Franklin concluyó: "Tan conveniente es ser una criatura razonable, ya que le permite a uno encontrar o hacer una razón para cada cosa que tiene la mente para hacer".

EL ESPEJO DE COLOR ROSA

No quiero culpar de todo al abogado. El abogado es, al fin y al cabo, el jinete, tu yo consciente y razonador, y recibe órdenes del elefante, tu yo automático e inconsciente. Los dos están confabulados para ganar en el juego de la vida jugando maquiavélicamente al ojo por ojo, y ambos lo niegan.

Para ganar en este juego debes presentar tu mejor yo posible a los demás. Debes parecer virtuoso, lo seas o no, y debes obtener los beneficios de la cooperación, los merezcas o no. Pero todos los demás juegan al mismo juego, así que también hay que jugar a la defensiva: hay que desconfiar de las presentaciones de los demás y de sus esfuerzos por reclamar más de lo que merecen. Por tanto, la vida social es siempre un juego de comparación social. Tenemos que compararnos con otras personas, y nuestras acciones con las suyas, y debemos hacer girar de alguna manera esas comparaciones a nuestro favor. (En la depresión, parte de la enfermedad consiste en que el giro va en sentido contrario, como describe la tríada cognitiva de Aaron Beck: soy malo, el mundo es terrible y mi futuro es sombrío). Se puede dar un giro a una comparación inflando las propias afirmaciones o despreciando las de los demás. Dado lo que he dicho hasta ahora, cabría esperar que hiciéramos ambas cosas, pero la conclusión constante de la investigación psicológica es que somos bastante precisos en nuestras percepciones de los demás. Son nuestras propias percepciones las que están distorsionadas porque nos miramos en un espejo de color rosa.

En la mítica ciudad de Garrison Keillor, Lake Wobegon, todas las mujeres son fuertes, todos los hombres guapos y todos los niños están por encima de la media. Pero si los wobegonianos fueran personas reales, irían más allá: La mayoría de ellos se creerían más fuertes, más guapos o más inteligentes que la media de los wobegonianos. Cuando se pide a los estadounidenses y a los europeos que se califiquen a sí mismos en cuanto a virtudes, habilidades u otros rasgos deseables (incluyendo la inteligencia, la capacidad de conducir, las habilidades sexuales y la ética), una gran mayoría dice estar por encima de la media.

15

(Este efecto es más débil en los países de Asia oriental, y puede que no exista en Japón).

16

En una brillante serie de experimentos,

17

Nick Epley y David Dunning descubrieron cómo lo hacemos. Pidieron a los estudiantes de la Universidad de Cornell que predijeran cuántas flores comprarían en un próximo evento benéfico y cuántas compraría el estudiante medio de Cornell. Luego observaron el comportamiento real. La gente sobrestimó mucho su propia virtud, pero se acercó bastante a sus conjeturas sobre los demás. En un segundo estudio, Epley y Dunning pidieron a las personas que predijeran lo que harían en un juego que podía jugarse por dinero de forma egoísta o cooperativa. Los mismos resultados: El 84% predijo que cooperaría, pero los sujetos esperaban (de media) que sólo el 64% de los demás cooperara. Cuando ejecutaron el juego real, el 61% cooperó. En un tercer estudio, Epley y Dunning pagaron a la gente cinco dólares por participar en un experimento y luego les pidieron que predijeran la cantidad de dinero que ellos y los demás donarían, hipotéticamente, si se les hubiera hecho un determinado llamamiento benéfico después del estudio. La gente dijo (de media) que donaría 2,44 dólares, y otros sólo 1,83. Pero cuando se repitió el estudio con una petición real de donar dinero, la media de donaciones fue de 1,53 dólares.

En su estudio más inteligente, los investigadores describieron los detalles del tercer estudio a un nuevo grupo de sujetos y les pidieron que predijeran cuánto dinero donarían si hubieran estado en la

condición "real", y cuánto dinero donarían otros estudiantes de Cornell. Una vez más, los sujetos predijeron que serían mucho más generosos que los demás. Pero entonces los sujetos vieron las cantidades reales de dinero donadas por los sujetos reales del tercer estudio, reveladas de una en una (y con una media de 1,53 dólares). Después de recibir esta nueva información, los sujetos tuvieron la oportunidad de revisar sus estimaciones, y lo hicieron. Redujeron sus estimaciones de lo que darían los demás, pero no cambiaron sus estimaciones de lo que darían ellos mismos. En otras palabras, los sujetos utilizaron la información de la tasa base de forma adecuada para revisar sus predicciones sobre *los demás*, pero se negaron a aplicarla a sus autoevaluaciones optimistas. Juzgamos a los demás mediante su comportamiento, pero creemos que tenemos información especial sobre nosotros mismos: sabemos cómo somos "realmente" por dentro, así que podemos encontrar fácilmente formas de explicar nuestros actos egoístas y aferrarnos a la ilusión de que somos mejores que los demás.

La ambigüedad favorece la ilusión. Para muchos rasgos, como el liderazgo, hay tantas formas de definirlo que uno es libre de elegir el criterio que más le halague. Si tengo confianza en mí mismo, puedo definir el liderazgo como confianza. Si creo que tengo un alto nivel de don de gentes, puedo definir el liderazgo como la capacidad de entender e influir en la gente. Cuando nos comparamos con otros, el proceso general es el siguiente Enmarcar la pregunta (inconscientemente, de forma automática) de manera que el rasgo en cuestión esté relacionado con un punto fuerte percibido por uno mismo, y luego salir a buscar pruebas de que se tiene ese punto fuerte. Una vez que encuentres una prueba, una vez que tengas una historia "con sentido", habrás terminado. Puedes dejar de pensar y deleitarte con tu autoestima. No es de extrañar, por tanto, que en un estudio realizado entre un millón de estudiantes de secundaria estadounidenses, el 70% pensara que estaba por encima de la media en capacidad de liderazgo, pero sólo el 2% pensara que estaba por debajo de la media. Todo el mundo puede encontrar *alguna* habilidad que pueda interpretarse como relacionada con el liderazgo, y luego encontrar *alguna* prueba de que uno tiene esa habilidad.

18

(Los profesores universitarios son menos sabios que los estudiantes de secundaria a este respecto: el 94% de nosotros pensamos que hacemos un trabajo por encima de la media).

19

Pero cuando hay poco espacio para la ambigüedad -¿cuánto mide usted?

Si el único efecto de estos sesgos que inflan la estima fuera hacer que la gente se sienta bien consigo misma, no serían un problema. De hecho, los datos demuestran que las personas que tienen ilusiones positivas generalizadas sobre sí mismas, sus capacidades y sus perspectivas de futuro son mentalmente más sanas, más felices y más queridas que las personas que carecen de esas ilusiones.

20

Pero estos prejuicios pueden hacer que las personas sientan que merecen más de lo que tienen, preparando así el terreno para interminables disputas con otras personas que se sienten igualmente sobrevaloradas.

Me peleaba sin cesar con mis compañeros de piso de primer año de universidad. Yo había proporcionado gran parte de nuestros muebles, incluido el preciado frigorífico, y hacía la mayor parte del trabajo para mantener limpio nuestro espacio común. Al cabo de un tiempo, me cansé de hacer más de lo que me correspondía; dejé de esforzarme tanto y dejé que el espacio se desordenara para que otra persona se hiciera cargo de la tarea. Nadie lo hizo. Pero sí recogieron mi resentimiento, y eso les unió en su aversión hacia mí. Al año siguiente, cuando ya no vivíamos juntos, nos hicimos muy amigos.

Cuando mi padre nos llevó a mí y a mi nevera a la universidad ese primer año, me dijo que las cosas más importantes que iba a aprender no las aprendería en las aulas, y tenía razón. Tuvieron que pasar muchos años más viviendo con compañeros de piso, pero finalmente me di cuenta del ridículo que había hecho aquel primer año. Por supuesto, pensé que había hecho más de lo que me correspondía. Aunque era consciente de cada pequeña cosa que hacía por el grupo, sólo era consciente de una parte de las contribuciones de los demás. E incluso si hubiera sido correcto en mi contabilidad, fui santurrón al establecer las categorías contables. Elegí las cosas que me importaban -como mantener limpio el frigorífico- y me di un sobresaliente en esa categoría. Al igual que con otros tipos de comparación social, la ambigüedad nos permite establecer la comparación de forma que nos favorezca a nosotros mismos, y luego buscar pruebas que demuestren que somos excelentes cooperadores. Los estudios sobre este tipo de "sobre-reivindicación inconsciente" muestran que cuando los maridos y las esposas estiman el porcentaje de tareas domésticas que realiza cada uno, sus estimaciones suman

más del 120%.

21

Cuando los estudiantes de MBA en un grupo de trabajo hacen estimaciones de sus contribuciones al equipo, las estimaciones suman un 139 por ciento.

22

Siempre que las personas forman grupos de cooperación, que suelen ser de beneficio mutuo, los prejuicios egoístas amenazan con llenar de resentimiento mutuo a los miembros del grupo.

TENGO RAZÓN; ERES PARCIAL

Si los cónyuges, los colegas y los compañeros de piso caen tan fácilmente en el resentimiento, las cosas empeoran cuando las personas que carecen de afecto o de objetivos compartidos tienen que negociar. Se gastan enormes recursos de la sociedad en litigios, huelgas laborales, disputas de divorcio y violencia tras el fracaso de las conversaciones de paz, porque los mismos prejuicios egoístas actúan fomentando la indignación hipócrita. En estas situaciones de alta presión, los abogados (reales y metafóricos) trabajan sin descanso para dar vueltas y distorsionar el caso a favor de sus clientes. George Loewenstein

23

y sus colegas de Carnegie Mellon encontraron una forma de estudiar el proceso dando a parejas de sujetos de investigación un caso legal real para que lo leyeran (sobre un accidente de motocicleta en Texas), asignando a uno de los sujetos el papel del demandado y a otro el del demandante, y dándoles luego dinero real para que negociaran. A cada pareja se le dijo que llegara a un acuerdo justo y se le advirtió que, si no se ponían de acuerdo, se impondría un acuerdo y se deducirían las "costas judiciales" de la bolsa de dinero, dejando a ambos jugadores en peor situación. Cuando ambos jugadores sabían qué papel iban a desempeñar desde el principio, cada uno leía los materiales del caso de forma diferente, hacía conjeturas distintas sobre el acuerdo que el juez del caso real había impuesto y argumentaba de forma sesgada. Más de una cuarta parte de las parejas no llegaron a un acuerdo. Sin embargo, cuando los jugadores no sabían qué papel iban a desempeñar hasta que habían leído todos los materiales, se volvieron mucho más razonables, y sólo el 6% de las parejas no llegaron a un acuerdo.

Reconociendo que ocultar la identidad de los negociadores hasta el último momento no es una opción en el mundo real, Loewenstein se propuso encontrar otras formas de "desprejuiciar" a los negociadores. Intentó que los sujetos leyeran un breve ensayo sobre los tipos de prejuicios egoístas que afectan a la gente en su situación para ver si los sujetos podían corregir los prejuicios. No hubo suerte. Aunque los sujetos utilizaron la información para predecir el comportamiento de su oponente con mayor precisión, no cambiaron sus propios prejuicios en absoluto. Como habían descubierto Epley y Dunning, la gente está realmente abierta a la información que predice el comportamiento de los demás, pero se niega a ajustar sus autoevaluaciones. En otro estudio, Loewenstein siguió el consejo que suelen dar los terapeutas matrimoniales de hacer que cada sujeto escriba primero un ensayo argumentando el caso de la otra persona de la forma más convincente posible. Peor aún que no haya dados. La manipulación resultó contraproducente, tal vez porque pensar en los argumentos de tu oponente desencadena automáticamente una reflexión adicional por tu parte al prepararte para refutarlos.

Una manipulación sí funcionó. Cuando los sujetos leyeron el ensayo sobre los prejuicios egoístas y luego se les pidió que escribieran un ensayo sobre los puntos débiles de *su propio* caso, su rectitud previa se tambaleó. Los sujetos de este estudio eran tan justos como los que se enteraron de sus identidades en el último momento. Pero antes de ser demasiado optimista sobre esta técnica para reducir la hipocresía, hay que tener en cuenta que Loewenstein pedía a los sujetos que encontraran puntos débiles en sus *casos, en* las posiciones que defendían, no en sus *caracteres*. Cuando se intenta persuadir a la gente de que mire su propia imagen personal de Dorian Gray, se resiste mucho más. Emily Pronin, de Princeton, y Lee Ross, de Stanford, han intentado ayudar a las personas a superar sus prejuicios egoístas enseñándoles sobre los prejuicios y preguntándoles después: "Bien, ahora que conoces estos prejuicios, ¿quieres cambiar lo que acabas de decir sobre ti mismo?". En muchos estudios, los resultados fueron los mismos:

24

Las personas se mostraron muy contentas de aprender sobre las distintas formas de sesgo egoísta y luego aplicar sus nuevos conocimientos para predecir las respuestas de los demás. Pero sus autoevaluaciones no se vieron afectadas. Incluso cuando se agarra a la gente por las solapas, se les sacude y se les dice: "¡Escúchenme! La mayoría de la gente tiene una visión inflada de sí misma. Sé realista!", se niegan, murmurando para sí mismos: "Bueno, puede que otras

personas sean parciales, pero yo *realmente estoy* por encima de la media en liderazgo".

Pronin y Ross atribuyen esta resistencia a un fenómeno que denominan "realismo ingenuo": Cada uno de nosotros cree que ve el mundo directamente, tal y como es. Además, creemos que los hechos, tal y como los vemos, están a la vista de todos, por lo que los demás deberían estar de acuerdo con nosotros. Si no están de acuerdo, se deduce que o bien no han sido expuestos a los hechos relevantes o bien están cegados por sus intereses e ideologías. Las personas reconocen que sus propios antecedentes han moldeado sus puntos de vista, pero esas experiencias se consideran invariablemente como una profundización de los conocimientos propios; por ejemplo, ser médico da a una persona una visión especial de los problemas de la industria sanitaria. Por ejemplo, los médicos creen que los abogados no están de acuerdo con ellos en lo que respecta a la reforma de la responsabilidad civil, no porque trabajen con las víctimas de la mala praxis (y, por tanto, tengan una visión especial), sino porque su propio interés les hace pensar de forma diferente. Para un realista ingenuo, es evidente que todo el mundo está influenciado por la ideología y el interés personal. Excepto yo. Yo veo las cosas como son.

Si pudiera nombrar a un candidato a "mayor obstáculo para la paz mundial y la armonía social", sería el realismo ingenuo, porque es muy fácil pasar del nivel individual al grupal: Mi grupo tiene razón porque vemos las cosas como son. Los que no están de acuerdo están obviamente sesgados por su religión, su ideología o su propio interés. El realismo ingenuo nos da un mundo lleno de bien y mal, y esto nos lleva a la implicación más inquietante del consejo de los sabios sobre la hipocresía: El bien y el mal no existen fuera de nuestras creencias sobre ellos.

SATANÁS SATISFACE

Un día de 1998 recibí una carta manuscrita de una mujer de mi ciudad a la que no conocía. La mujer escribía sobre cómo la delincuencia, las drogas y los embarazos de adolescentes se estaban saliendo de control. La sociedad iba cuesta abajo mientras Satanás extendía sus alas. La mujer me invitó a ir a su iglesia y encontrar refugio espiritual. Al leer su carta, tuve que coincidir con ella en que Satanás había desplegado sus alas, pero sólo para volar y dejarnos en paz. Los últimos años de la década de 1990 fueron una época dorada. La guerra fría había terminado, la democracia y los derechos humanos se extendían, Sudáfrica había vencido al apartheid, israelíes y palestinos recogían los frutos de los acuerdos de Oslo, y había señales

alentadoras de Corea del Norte. Aquí, en Estados Unidos, la delincuencia y el desempleo habían caído en picado, el mercado de valores subía cada vez más, y la prosperidad resultante prometía borrar la deuda nacional. Incluso las cucarachas estaban desapareciendo de nuestras ciudades debido al uso generalizado del veneno para cucarachas Combat. Entonces, ¿de qué demonios estaba hablando?

Cuando se escriba la historia moral de los años 90, podría titularse "*Buscando desesperadamente a Satanás*". Con la paz y la armonía en alza, los estadounidenses parecían buscar villanos sustitutos. Probamos con los traficantes de drogas (pero luego la epidemia de crack disminuyó) y con los secuestradores de niños (que suelen ser uno de los padres). La derecha cultural vilipendió a los homosexuales; la izquierda vilipendió a los racistas y a los homófobos. Al pensar en estos diversos villanos, incluidos los antiguos villanos del comunismo y el propio Satanás, me di cuenta de que la mayoría de ellos comparten tres propiedades: Son invisibles (no se puede identificar al malvado sólo por su apariencia); su maldad se propaga por contagio, por lo que es vital proteger a los jóvenes impresionables del contagio (por ejemplo, de las ideas comunistas, los profesores homosexuales o los estereotipos de la televisión); y los villanos sólo pueden ser derrotados si todos nos unimos como equipo. Me quedó claro que la gente quiere creer que está en una misión de Dios, o que está luchando por algún bien más secular (animales, fetos, derechos de la mujer), y no se puede tener una gran misión sin buenos aliados y un buen enemigo.

El problema del mal ha atormentado a muchas religiones desde su nacimiento. Si Dios es todo bueno y todo poderoso, o bien permite que florezca el mal (lo que significa que no es todo bueno), o bien lucha contra el mal (lo que significa que no es todo poderoso). Las religiones han optado generalmente por una de las tres resoluciones de esta paradoja de .

25

Una solución es el dualismo directo: Existe una fuerza buena y una fuerza mala, son iguales y opuestas, y luchan eternamente. Los seres humanos forman parte del campo de batalla. Fuimos creados en parte buenos y en parte malos, y debemos elegir de qué lado estaremos. Este punto de vista es más claro en las religiones que emanan de Persia y Babilonia, como el zoroastrismo, y la visión influyó en el cristianismo como una doctrina de larga duración llamada maniqueísmo. Una segunda resolución es el monismo directo:

Hay un solo Dios; él creó el mundo como tiene que ser, y el mal es una ilusión, una visión que dominó las religiones que se desarrollaron en la India. Estas religiones sostienen que el mundo entero -o, al menos, su control emocional sobre nosotros- es una ilusión, y que la iluminación consiste en romper con la ilusión. El tercer enfoque, adoptado por el cristianismo, mezcla el monismo y el dualismo de forma que, en última instancia, reconcilia la bondad y el poder de Dios con la existencia de Satanás. Este argumento es tan complicado que no puedo entenderlo. Al parecer, tampoco pueden entenderlo muchos cristianos que, a juzgar por lo que oigo en las emisoras de radio evangélicas de Virginia, parecen mantener una visión del mundo directamente maniquea, según la cual Dios y Satanás libran una guerra eterna. De hecho, a pesar de la diversidad de argumentos teológicos de las distintas religiones, las representaciones concretas de Satanás, los demonios y otras entidades malignas son sorprendentemente similares en todos los continentes y épocas.

Desde una perspectiva psicológica, el maniqueísmo tiene mucho sentido. "Nuestra vida es la creación de nuestra mente", como dijo Buda, y nuestras mentes evolucionaron para jugar maquiavélicamente al ojo por ojo. Todos cometemos actos egoístas y miopes, pero nuestro abogado interior se encarga de que no nos culpemos a nosotros mismos ni a nuestros aliados por ellos. Así, estamos convencidos de nuestra propia virtud, pero nos apresuramos a ver la parcialidad, la codicia y la duplicidad en los demás. A menudo estamos en lo cierto sobre los motivos de los demás, pero a medida que el conflicto se agrava empezamos a exagerar groseramente, a tejer una historia en la que la virtud pura (nuestro bando) está en una batalla con el vicio puro (el suyo).

EL MITO DEL MAL PURO

En los días siguientes a la recepción de esa carta, pensé mucho en la necesidad del mal. Decidí escribir un artículo sobre esta necesidad y utilizar las herramientas de la psicología moderna para entender el mal de una manera nueva. Pero en cuanto comencé mi investigación, descubrí que había llegado demasiado tarde. Por un año. Una pregunta de hace tres mil años había recibido una explicación psicológica completa y convincente el año anterior por parte de Roy Baumeister, uno de los psicólogos sociales más creativos de la actualidad. En *Evil: Inside Human Cruelty and Aggression*,

Baumeister examinó el mal desde la perspectiva tanto de la víctima como del agresor. Al adoptar la perspectiva del autor, descubrió que las personas que hacen cosas que consideramos malvadas, desde el abuso conyugal hasta el genocidio, rara vez piensan que están haciendo algo malo. Casi siempre se ven a sí mismos como respondiendo a los ataques y provocaciones de forma justificada. A menudo piensan que ellos mismos son víctimas. Pero, por supuesto, uno puede ver a través de esta táctica; es bueno para entender los prejuicios que otros utilizan para proteger su autoestima. Lo inquietante es que Baumeister nos muestra nuestras propias distorsiones como víctimas, y como justos defensores de las víctimas. En casi todos los casos en que Baumeister buscó en la literatura de investigación, encontró que las víctimas a menudo compartían parte de la culpa. La mayoría de los asesinatos son el resultado de un ciclo creciente de provocaciones y represalias; a menudo, el cadáver podría haber sido fácilmente el asesino. En la mitad de las disputas domésticas, ambas partes utilizaron la violencia.

28

Baumeister señala que, incluso en casos de evidente brutalidad policial, como la infame paliza grabada a Rodney King en Los Ángeles en 1991, suele haber mucho más en la historia de lo que se muestra en las noticias. (Los programas de noticias ganan espectadores satisfaciendo la necesidad de la gente de creer que el mal acecha a la tierra).

Baumeister es un extraordinario psicólogo social, en parte porque en su búsqueda de la verdad no le preocupa lo políticamente correcto. A veces el mal cae de un cielo azul claro sobre la cabeza de una víctima inocente, pero la mayoría de los casos son mucho más complicados, y Baumeister está dispuesto a violar el tabú de "culpar a la víctima" para entender lo que realmente sucedió. La gente suele tener razones para cometer actos violentos, y esas razones suelen ser la represalia por una injusticia percibida, o la defensa propia. Esto no significa que ambas partes tengan la misma culpa: Los perpetradores a menudo exageran y malinterpretan (utilizando prejuicios egoístas). Pero el punto de Baumeister es que tenemos una profunda necesidad de entender la violencia y la crueldad a través de lo que él llama "el mito del mal puro". De las muchas partes de este mito, las más importantes son que los malvados son puros en sus motivos de maldad (no tienen motivos para sus acciones más allá del sadismo y la codicia); víctimas son puras en su condición de víctimas (no hicieron nada para provocar su victimización); y el mal viene de fuera y está

asociado a un grupo o fuerza que ataca a nuestro grupo. Además, cualquiera que cuestione la aplicación del mito, que se atreva a enturbiar las aguas de la certeza moral, está aliado con el mal.

El mito de la maldad pura es el último prejuicio interesado, la última forma de realismo ingenuo. Y es la causa última de la mayoría de los ciclos de violencia de larga duración porque ambas partes lo utilizan para encerrarse en una lucha maniquea. Cuando George W. Bush dijo que los terroristas del 11-S hicieron lo que hicieron porque "odian nuestra libertad", mostró una asombrosa falta de perspicacia psicológica. Ni los secuestradores del 11-S ni Osama Bin Laden estaban especialmente molestos porque las mujeres estadounidenses pudieran conducir, votar y llevar bikinis. Más bien, muchos extremistas islámicos quieren matar a los estadounidenses porque utilizan el Mito del Puro Mal para interpretar la historia árabe y los acontecimientos actuales. Ven a Estados Unidos como el Gran Satán, el villano actual en un largo desfile de humillaciones occidentales a las naciones y pueblos árabes. Hicieron lo que hicieron como reacción a las acciones y el impacto de Estados Unidos en Oriente Medio, tal como lo ven a través de las distorsiones del Mito del Puro Mal. Por horrible que sea para los terroristas agrupar a todos los civiles en la categoría de "enemigo" y luego matarlos indiscriminadamente, tales acciones tienen al menos sentido psicológico, mientras que matar por odio a la libertad no lo tiene.

En otra conclusión inquietante, Baumeister descubrió que la violencia y la crueldad tienen cuatro causas principales. Las dos primeras son atributos obvios del mal: la codicia/ambición (la violencia para obtener un beneficio personal directo, como en el robo) y el sadismo (el placer de hacer daño a la gente). Pero la codicia/ambición sólo explica una pequeña parte de la violencia, y el sadismo no explica casi nada. Fuera de los dibujos animados para niños y las películas de terror, la gente casi nunca hace daño a los demás por el mero placer de herir a alguien. Las dos causas más importantes del mal son dos que pensamos que son buenas, y que intentamos fomentar en nuestros hijos: la alta autoestima y el idealismo moral. Tener una alta autoestima no causa directamente la violencia, pero cuando la alta estima de alguien es irreal o narcisista, se ve fácilmente amenazada por la realidad; como reacción a esas amenazas, la gente -particularmente los hombres jóvenes- suele arremeter violentamente.

29

Baumeister cuestiona la utilidad de los programas que intentan aumentar la autoestima de los niños directamente en lugar de

enseñarles habilidades de las que puedan sentirse orgullosos. Esta mejora directa puede fomentar potencialmente un narcisismo inestable.

La amenaza a la autoestima es responsable de una gran parte de la violencia a nivel individual, pero para que se produzca una atrocidad masiva es necesario el idealismo: la creencia de que la violencia es un medio para alcanzar un fin moral. Las principales atrocidades del siglo XX fueron llevadas a cabo en gran medida por hombres que creían estar creando una utopía o por hombres que creían estar defendiendo su patria o su tribu de un ataque.

30

El idealismo se vuelve fácilmente peligroso porque trae consigo, casi inevitablemente, la creencia de que el fin justifica los medios. Si se lucha por el bien o por Dios, lo que importa es el resultado, no el camino. La gente respeta poco las normas; nosotros respetamos los principios morales que subyacen a la mayoría de las normas. Pero cuando una misión moral y las normas legales son incompatibles, suele importarnos más la misión. La psicóloga Linda Skitka

31

descubre que cuando las personas tienen fuertes sentimientos morales sobre un tema controvertido -cuando tienen un "mandato moral"- se preocupan mucho menos por la justicia procesal en los casos judiciales. Quieren que los "buenos" sean liberados por cualquier medio y que los "malos" sean condenados por cualquier medio. Por lo tanto, no es de extrañar que el gobierno de George W. Bush argumente sistemáticamente que las ejecuciones extrajudiciales, el encarcelamiento indefinido sin juicio y el duro tratamiento físico de los prisioneros son medidas legales y adecuadas para luchar contra la maniquea "guerra contra el terror".

ENCONTRAR EL GRAN CAMINO

En las clases de filosofía, a menudo me encontraba con la idea de que el mundo es una ilusión. Nunca supe realmente qué significaba eso, aunque sonaba profundo. Pero tras dos décadas estudiando psicología moral, creo que por fin lo entiendo. El antropólogo Clifford Geertz escribió que "el hombre es un animal suspendido en redes de significación que él mismo ha tejido

" 32

Es decir, el mundo en el que vivimos no está realmente hecho de rocas, árboles y objetos físicos; es un mundo de insultos, oportunidades, símbolos de estatus, traiciones, santos y pecadores. Todo esto son creaciones humanas que, aunque son reales a su manera, no lo son como lo son las rocas y los árboles. Estas creaciones humanas son como las hadas de en *Peter Pan* de J. M. Barrie: Sólo existen si se cree en ellas. Son Matrix (de la película de ese nombre); son una alucinación consentida.

El abogado interior, el espejo de color rosa, el realismo ingenuo y el mito de la maldad pura: todos estos mecanismos conspiran para tejer para nosotros una red de significación en la que los ángeles y los demonios se enfrentan. Nuestras mentes, que siempre juzgan, nos dan constantes destellos de aprobación y desaprobación, junto con la certeza de que estamos del lado de los ángeles. Desde este punto de vista todo parece tan tonto, todo este moralismo, rectitud e hipocresía. Es más que tonto; es trágico, porque sugiere que los seres humanos nunca alcanzarán un estado de paz y armonía duraderas. Entonces, ¿qué se puede hacer al respecto?

El primer paso es verlo como un juego y dejar de tomarlo tan en serio. La gran lección que se desprende de la antigua India es que la vida, tal como la experimentamos, es un juego llamado "samsara". Es un juego en el que cada persona desempeña su "dharma", su papel o parte en una obra gigante. En el juego del samsara, te ocurren cosas buenas y eres feliz. Luego te ocurren cosas malas y te sientes triste o enfadado. Y así sucesivamente, hasta que mueres. Entonces vuelves a nacer en él, y se repite. El mensaje del *Bhagavad Gita* (un texto central del hinduismo) es que no puedes abandonar el juego por completo; tienes un papel que desempeñar en el funcionamiento del universo, y debes desempeñarlo. Pero debes hacerlo de forma correcta, sin apegarte a los "frutos" o resultados de tu acción. El dios Krishna dice:

Amo al hombre que no odia ni se regocija, que no se lamenta ni desea... que es el mismo para el amigo y el enemigo, [el mismo] si es respetado o despreciado, el mismo en el calor y en el frío, en el placer y en el dolor, que ha dejado de lado el apego y permanece impasible ante la alabanza o la culpa... contento con lo que venga.

33

Buda fue un paso más allá. También aconsejó la indiferencia ante los altibajos de la vida, pero instó a abandonar el juego por completo. El budismo es un conjunto de prácticas para escapar del samsara y del interminable ciclo de renacimiento. Aunque están divididos en cuanto

a si hay que retirarse del mundo o relacionarse con él, todos los budistas coinciden en la importancia de entrenar la mente para que deje de juzgar incesantemente. Sen-ts'an, uno de los primeros maestros zen chinos, instó a no juzgar como requisito previo para seguir "el camino perfecto" en este poema del siglo VIII de nuestra era:

El Camino Perfecto sólo es difícil para los que escogen y eligen;

No te guste, no te disguste; entonces todo estará claro.

Haz una diferencia de un pelo, y el Cielo y la Tierra se separan;

Si quieres que la verdad quede clara ante ti, nunca estés a favor o en contra.

La lucha entre "a favor" y "en contra" es la peor enfermedad de la mente.

34

El juzgamiento es, en efecto, una enfermedad de la mente: conduce a la ira, al tormento y al conflicto. Pero también es la condición normal de la mente: el elefante siempre está evaluando, siempre diciendo "me gusta" o "no me gusta". Entonces, ¿cómo puedes cambiar tus reacciones automáticas? A estas alturas ya sabes que no puedes simplemente resolver dejar de juzgar a los demás o dejar de ser un hipócrita. Pero, como enseñó Buda, el jinete puede aprender gradualmente a domar al elefante, y la meditación es una forma de hacerlo. Se ha demostrado que la meditación hace que las personas sean más tranquilas, menos reactivas a los altibajos y a las pequeñas provocaciones de la vida.

35

La meditación es la forma oriental de entrenarse para tomar las cosas con filosofía.

La terapia cognitiva también funciona. En *Feeling Good,*

36

una popular guía de terapia cognitiva, David Burns ha escrito un capítulo sobre la terapia cognitiva para la ira. Aconseja utilizar muchas de las mismas técnicas que Aaron Beck utilizó para la depresión: Escribe tus pensamientos, aprende a reconocer las distorsiones de tus pensamientos y luego piensa en un pensamiento

más apropiado. Burns se centra en las afirmaciones del "debería" que llevamos a cuestas: ideas sobre cómo *debería* funcionar el mundo y sobre cómo *debería* " son las principales causas de la ira y el resentimiento. Burns también aconseja la empatía: en un conflicto, mira el mundo desde el punto de vista de tu oponente, y verás que no está del todo loco.

Aunque estoy de acuerdo con el enfoque general de Burns, el material que he revisado en este capítulo sugiere que, una vez que la ira entra en juego, la gente encuentra extremadamente difícil empatizar y comprender otra perspectiva. Un mejor lugar para empezar es, como aconsejó Jesús, con uno mismo y la viga en el ojo propio. (Tanto Batson como Loewenstein descubrieron que la distorsión sólo se producía cuando se obligaba a los sujetos a mirarse a sí mismos). Y sólo verás la viga si te pones a buscarla deliberadamente y con esfuerzo. Pruebe esto ahora: Piensa en un conflicto interpersonal reciente con alguien que te importa y luego encuentra una forma en la que tu comportamiento no fue ejemplar. Quizá hiciste algo insensible (aunque tuvieras derecho a hacerlo), o hiriente (aunque tuvieras buena intención), o incoherente con tus principios (aunque puedas justificarlo fácilmente). Cuando veas por primera vez un fallo en ti mismo, es probable que escuches los frenéticos argumentos de tu abogado interior excusándote y culpando a los demás, pero intenta no escuchar. Tienes la misión de encontrar al menos una cosa que hayas hecho mal. Cuando extraes una astilla te duele, brevemente, pero luego sientes alivio, incluso placer. Cuando encuentres un fallo en ti mismo te dolerá, brevemente, pero si sigues adelante y reconoces el fallo, es probable que te veas recompensado con un destello de placer que se mezcla, curiosamente, con una pizca de orgullo. Es el placer de asumir la responsabilidad de tu propio comportamiento. Es el sentimiento del honor.

Encontrar la culpa en uno mismo es también la clave para superar la hipocresía y el prejuicio que dañan tantas relaciones valiosas. En el momento en que ves que has contribuido a un conflicto, tu enfado se suaviza -quizá sólo un poco, pero lo suficiente como para que puedas reconocer algún mérito en la otra parte-. Puedes seguir creyendo que tienes razón y que la otra persona está equivocada, pero si puedes pasar a creer que tienes la *mayor parte de la* razón y que tu oponente está *mayormente* equivocado, tienes la base para una disculpa efectiva y no humillante. Puedes tomar una pequeña parte del desacuerdo y decir: "No debería haber hecho X, y puedo entender por qué te sentiste Y". Entonces, por el poder de la reciprocidad, la otra persona probablemente sentirá un fuerte impulso de decir: "Sí, me molestó mucho X. Pero creo que no debería haber hecho P, así que puedo

entender por qué te sentiste Q". La reciprocidad, amplificada por los prejuicios egoístas, os separó cuando coincidíais en insultos o gestos hostiles, pero puedes darle la vuelta al proceso y utilizar la reciprocidad para poner fin a un conflicto y salvar una relación.

Puede que la mente humana haya sido moldeada por procesos evolutivos para jugar al maquiavélico ojo por ojo, y parece venir equipada con procesos cognitivos que nos predisponen a la hipocresía, el fariseísmo y el conflicto moralista. Pero a veces, conociendo la estructura y las estrategias de la mente, podemos salir del antiguo juego de la manipulación social y entrar en un juego de nuestra elección. Al ver la viga en tu propio ojo puedes volverte menos parcial, menos moralista y, por lo tanto, menos inclinado a la discusión y al conflicto. Puedes empezar a seguir el camino perfecto, el camino de la felicidad que pasa por la aceptación, que es el tema del próximo capítulo.

5



La búsqueda de la felicidad

Los hombres buenos, en todo momento, renuncian en verdad a todos los apegos. Los santos no gastan palabras ociosas en cosas de deseo. Cuando les llega el placer o el dolor, los sabios sienten por encima del placer y del dolor.

-BUDDHA

1

No busques que los acontecimientos ocurran como tú quieres, sino que quieres que ocurran como ocurren, y tu vida irá bien.

-EPICTETO

2

SI EL DINERO O EL PODER PUDIERAN COMPRAR LA FELICIDAD, entonces el autor del libro del Eclesiastés del Antiguo Testamento debería haberse alegrado. El texto se atribuye a un rey de Jerusalén, que mira hacia atrás en su vida y su búsqueda de la felicidad y la plenitud. En un momento dado intentó "hacer una prueba de placer", buscando la felicidad en sus riquezas:

Hice grandes obras; construí casas y planté viñedos para mí; me hice jardines y parques, y planté en ellos toda clase de árboles frutales... También tuve grandes posesiones de rebaños y manadas, más que todos los que habían estado antes de mí en Jerusalén. También reuní para mí plata y oro y el tesoro de los reyes y de las provincias; conseguí cantantes, tanto hombres como mujeres, y deleites de la carne, y muchas concubinas. Así llegué a ser grande y superé a todos los que me precedieron en Jerusalén; también mi sabiduría permaneció conmigo. Todo lo que mis ojos deseaban no se lo impedía. (ECLESIASTÉS 2:4-10)

Pero en lo que puede ser uno de los primeros informes sobre la crisis de la mediana edad, el autor considera que todo es inútil:

Entonces consideré todo lo que mis manos habían hecho y el trabajo que había gastado en hacerlo, y de nuevo, todo era vanidad y

una persecución del viento, y no había nada que ganar bajo el sol. (ECLESIASTÉS 2:11)

El autor nos habla de otros muchos caminos que siguió -el trabajo duro, el aprendizaje, el vino-, pero nada le proporcionó satisfacción; nada pudo desterrar la sensación de que su vida no tenía más valor intrínseco ni propósito que la de un animal. Desde la perspectiva de Buda y del filósofo estoico Epicteto, el problema del autor es evidente: su *búsqueda* de la felicidad. El budismo y el estoicismo enseñan que esforzarse por conseguir bienes externos, o por hacer que el mundo se ajuste a tus deseos, es siempre un esfuerzo tras el viento. La felicidad sólo puede encontrarse en el interior, rompiendo los apegos a las cosas externas y cultivando una actitud de aceptación. (Los estoicos y los budistas pueden tener relaciones, trabajos y posesiones, pero, para evitar disgustarse al perderlos, no deben estar emocionalmente apegados a ellos). Esta idea es, por supuesto, una extensión de la verdad del capítulo 2: la vida misma no es más que lo que tú consideras, y tu estado mental determina cómo consideras las cosas. Pero recientes investigaciones en psicología sugieren que Buda y Epicteto pueden haber llevado las cosas demasiado lejos. Hay cosas por las que merece la pena esforzarse, y la felicidad viene en parte de fuera de uno mismo, si se sabe dónde buscar.

EL PRINCIPIO DE PROGRESO

El autor del Eclesiastés no sólo luchaba contra el miedo a la falta de sentido, sino también contra la decepción del éxito. El placer de conseguir lo que desea es a menudo fugaz. Sueñas con conseguir un ascenso, ser aceptado en una escuela prestigiosa o terminar un gran proyecto. Trabajas cada hora que estás despierto, tal vez imaginando lo feliz que serías si pudieras conseguir ese objetivo. Entonces lo consigues y, si tienes suerte, tienes una hora, quizá un día, de euforia, sobre todo si tu éxito fue inesperado y hubo un momento en el que se reveló (... el sobre, por favor). Sin embargo, lo más normal es que no tengas ninguna euforia. Cuando el éxito parece cada vez más probable y algún acontecimiento final confirma lo que ya habías empezado a esperar, la sensación es más bien de alivio: el placer del cierre y la liberación. En tales circunstancias, mi primer pensamiento rara vez es "¡Hurra! Fantástico!"; es "Bien, ¿qué tengo que hacer ahora?".

Mi respuesta poco alegre al éxito resulta ser normal. Y desde un punto de vista evolutivo, es incluso sensata. Los animales reciben un subidón de dopamina, el neurotransmisor del placer, cada vez que hacen algo que favorece sus intereses evolutivos y les hace avanzar en el juego de la vida. La comida y el sexo dan placer, y ese placer sirve

como reforzador (en términos conductistas) que motiva los esfuerzos posteriores para encontrar comida y sexo. Para los humanos, sin embargo, el juego es más complejo. Las personas ganan en el juego de la vida alcanzando un alto estatus y una buena reputación, cultivando amistades, encontrando la mejor pareja(s), acumulando recursos y criando a sus hijos para que tengan éxito en el mismo juego. Las personas tienen muchos objetivos y, por tanto, muchas fuentes de placer. Así que se podría pensar que recibimos una enorme y duradera inyección de dopamina cada vez que tenemos éxito en un objetivo importante. Pero aquí está el truco del refuerzo: Funciona mejor cuando llega segundos -no minutos u horas- después del comportamiento. Intente entrenar a su perro para que coja la pelota dándole un gran filete diez minutos después de cada recuperación exitosa. No se puede hacer.

El elefante funciona de la misma manera: *Siente placer cada vez que da un paso en la dirección correcta*. El elefante aprende siempre que el placer (o el dolor) sigue inmediatamente a la conducta, pero le cuesta relacionar el éxito del viernes con las acciones que realizó el lunes. Richard Davidson, el psicólogo que nos trajo el estilo afectivo y los circuitos de aproximación del córtex frontal izquierdo, escribe sobre dos tipos de afecto positivo. El primero lo denomina "afecto positivo previo a la consecución de un objetivo", que es la sensación placentera que se tiene cuando se avanza hacia un objetivo. El segundo se denomina "afecto positivo posterior a la consecución del objetivo", que, según Davidson, surge una vez que se ha conseguido algo que se desea.

3

Este último sentimiento se experimenta como satisfacción, como una sensación de liberación de corta duración cuando el córtex prefrontal izquierdo reduce su actividad después de haber alcanzado un objetivo. En otras palabras, cuando se trata de perseguir un objetivo, lo que realmente cuenta es el viaje, no el destino. Márcate cualquier objetivo que desees. La mayor parte del placer se obtendrá en el camino, con cada paso que le acerque. El momento final del éxito no suele ser más emocionante que el alivio de quitarse la pesada mochila al final de una larga caminata. Si has hecho la excursión sólo para sentir ese placer, eres un tonto. Sin embargo, la gente a veces hace precisamente esto. Trabajan duro en una tarea y esperan una euforia especial al final. Pero cuando alcanzan el éxito y sólo encuentran un placer moderado y efímero, se preguntan (como hizo una vez la cantante Peggy Lee): ¿Es eso todo lo que hay? Desvalorizan sus logros como un esfuerzo tras el viento.

Podemos llamarlo "el principio del progreso": El placer proviene más de avanzar hacia los objetivos que de alcanzarlos. Shakespeare lo captó perfectamente: "Las cosas ganadas se hacen; el alma de la alegría está en el hacer

". 4

EL PRINCIPIO DE ADAPTACIÓN

Si le diera diez segundos para nombrar lo mejor y lo peor que podría ocurrirle, podría salirle lo siguiente: ganar un bote de lotería de 20 millones de dólares y quedarse paralizado del cuello para abajo. Ganar la lotería te liberaría de tantas preocupaciones y limitaciones; te permitiría perseguir tus sueños, ayudar a los demás y vivir cómodamente, por lo que debería traer una felicidad duradera en lugar de una ración de dopamina. Perder el uso de tu cuerpo, por otro lado, traería más limitaciones que la vida en la cárcel. Tendrías que renunciar a casi todos tus objetivos y sueños, olvidarte del sexo y depender de otras personas para que te ayuden a comer y a ir al baño. Mucha gente piensa que preferiría estar muerta que parapléjica. Pero se equivocan.

Por supuesto, es mejor ganar la lotería que romperse la crisma, pero no por tanto como se piensa. Porque pase lo que pase, es probable que te adaptes a ello, pero no te das cuenta de antemano de que lo harás. Somos malos en la "previsión afectiva

"

,

5

es decir, en predecir cómo nos sentiremos en el futuro. Sobrestimamos enormemente la intensidad y la duración de nuestras reacciones emocionales. Al cabo de un año, tanto los ganadores de la lotería como los parapléjicos han recuperado (por término medio) la mayor parte de sus niveles básicos de felicidad.

6

La ganadora de la lotería se compra una casa y un coche nuevos, deja su aburrido trabajo y come mejor. El contraste con su vida anterior le hace disfrutar, pero al cabo de unos meses el contraste se difumina y el placer se desvanece. La mente humana es extraordinariamente sensible a los *cambios* de condiciones, pero no

tanto a los niveles absolutos. El placer del ganador proviene del aumento de la riqueza, no de quedarse quieto en un nivel alto, y al cabo de unos meses las nuevas comodidades se han convertido en la nueva base de la vida cotidiana. El ganador las da por sentadas y no tiene forma de seguir subiendo. Peor aún: el dinero puede dañar sus relaciones. Amigos, familiares, estafadores y desconocidos sollozantes se arremolinan en torno a la lotería ganadores, demandándolos, haciéndoles la pelota, exigiendo una parte de la riqueza. (Recuerde la ubicuidad de los prejuicios egoístas; todo el mundo puede encontrar una razón para que se le deba algo). Los ganadores de la lotería son acosados con tanta frecuencia que muchos tienen que mudarse, esconderse, poner fin a sus relaciones y, finalmente, recurrir a los demás, formando grupos de apoyo a los ganadores de la lotería para hacer frente a sus nuevas dificultades.

7

(No obstante, hay que señalar que casi todos los ganadores de lotería siguen alegrándose de haber ganado).

En el otro extremo, el tetrapléjico sufre una enorme pérdida de felicidad por adelantado. Piensa que su vida se ha acabado, y le duele renunciar a todo lo que antes esperaba. Pero, al igual que el ganador de la lotería, su mente es más sensible a los cambios que a los niveles absolutos, por lo que al cabo de unos meses empieza a adaptarse a su nueva situación y se fija objetivos más modestos. Descubre que la fisioterapia puede ampliar sus capacidades. No tiene otro camino que subir, y cada paso le proporciona el placer del principio de progreso. El físico Stephen Hawking ha estado atrapado en un cascarón de cuerpo desde sus veinte años, cuando le diagnosticaron una enfermedad de la neurona motora. Sin embargo, ha resuelto importantes problemas de cosmología, ha ganado muchos premios y ha escrito el libro de ciencia más vendido de todos los tiempos. Durante una reciente entrevista en el *New York Times*, le preguntaron cómo mantenía el ánimo. Respondió: "Mis expectativas se redujeron a cero cuando tenía veintiún años. Desde entonces, todo ha sido una ventaja

". 8

Se trata del principio de adaptación: Los juicios de las personas sobre su estado actual se basan en si es mejor o peor que el estado al que se han acostumbrado.

9

La adaptación es, en parte, una propiedad de las neuronas: Las células nerviosas responden enérgicamente a los nuevos estímulos, pero poco a poco se "habitúan", disparando menos a los estímulos a los que se han acostumbrado. Es el *cambio* lo que contiene la información vital, no los estados estables. Los seres humanos, sin embargo, llevan la adaptación a extremos cognitivos. No sólo nos acostumbramos, sino que recalibramos. Nos creamos un mundo de objetivos y cada vez que alcanzamos uno lo sustituimos por otro. Después de una serie de éxitos, apuntamos más alto; después de un gran revés, como una rotura de cuello, apuntamos más bajo. En lugar de seguir el consejo budista y estoico de renunciar a los apegos y dejar que los acontecimientos sucedan, nos rodeamos de objetivos, esperanzas y expectativas, y luego sentimos placer y dolor en relación con nuestro progreso.

10

Cuando combinamos el principio de adaptación con el descubrimiento de que el nivel medio de felicidad de las personas es altamente heredable,

11

llegamos a una posibilidad sorprendente: A largo plazo, no importa mucho lo que te ocurra. Con buena o mala fortuna, siempre volverás a tu punto de referencia de felicidad -el nivel de felicidad por defecto de tu cerebro-, determinado en gran medida por tus genes. En 1759, mucho antes de que nadie conociera los genes, Adam Smith llegó a la misma conclusión:

En toda situación permanente, en la que no hay expectativa de cambio, la mente de todo hombre, en un tiempo más o menos largo, vuelve a su estado natural y habitual de tranquilidad. En la prosperidad, después de cierto tiempo, vuelve a ese estado; en la adversidad, después de cierto tiempo, se eleva a él.

12

Si esta idea es correcta, entonces todos estamos atrapados en lo que se ha llamado la "cinta de correr hedónica

". 13

En una cinta de correr para hacer ejercicio puedes aumentar la velocidad todo lo que quieras, pero te quedas en el mismo sitio. En la vida, puedes trabajar todo lo que quieras, y acumular todas las

riquezas, árboles frutales y concubinas que quieras, pero no puedes salir adelante. Como no puedes cambiar tu "estado natural y habitual de tranquilidad", las riquezas que acumules sólo elevarán tus expectativas y no te dejarán mejor que antes. Sin embargo, al no darnos cuenta de la inutilidad de nuestros esfuerzos, seguimos esforzándonos y haciendo cosas que nos ayudan a ganar en el juego de la vida. Queriendo siempre más de lo que tenemos, corremos y corremos y corremos, como hámsters en una rueda.

UNA HIPÓTESIS DE FELICIDAD TEMPRANA

Buda, Epicteto y muchos otros sabios vieron la inutilidad de la carrera de ratas e instaron a la gente a dejarla. Propusieron una hipótesis de felicidad particular: *la felicidad viene del interior, y no se puede encontrar haciendo que el mundo se ajuste a tus deseos*. El budismo enseña que el apego conduce inevitablemente al sufrimiento y ofrece herramientas para romper los apegos. Los filósofos estoicos de la antigua Grecia, como Epicteto, enseñaban a sus seguidores a centrarse sólo en lo que podían controlar totalmente, lo que significaba principalmente sus propios pensamientos y reacciones. Todos los demás acontecimientos -los dones y maldiciones de la fortuna- eran externos, y el verdadero estoico no se veía afectado por lo externo.

Ni Buda ni los estoicos instaban a la gente a encerrarse en una cueva. De hecho, ambas doctrinas tienen un atractivo tan duradero precisamente porque ofrecen orientación sobre cómo encontrar la paz y la felicidad mientras se participa en un mundo social traicionero y siempre cambiante. Ambas doctrinas se basan en una afirmación empírica, una hipótesis de la felicidad que afirma que esforzarse por obtener bienes y objetivos en el mundo exterior no puede aportarte más que una felicidad momentánea. Debes trabajar en tu mundo interno. Si la hipótesis es cierta, tiene profundas implicaciones sobre cómo debemos vivir nuestras vidas, criar a nuestros hijos y gastar nuestro dinero. Pero, ¿es cierta? Todo depende del tipo de exterior del que hablemos.

El segundo hallazgo más importante en la investigación sobre la felicidad, después de la fuerte influencia de los genes en el nivel medio de felicidad de una persona, es que la mayoría de los factores ambientales y demográficos influyen muy poco en la felicidad. Intente imaginarse a sí mismo cambiando de lugar con Bob o Mary. Bob tiene treinta y cinco años, es soltero, blanco, atractivo y atlético. Gana 100.000 dólares al año y vive en el soleado sur de California. Es muy intelectual y pasa su tiempo libre leyendo y yendo a museos. Mary y su marido viven en la nevada Búfalo, Nueva York, donde tienen unos

ingresos combinados de 40.000 dólares. Mary tiene sesenta y cinco años, es negra, tiene sobrepeso y su aspecto es sencillo. Es muy sociable y dedica su tiempo libre principalmente a actividades relacionadas con su iglesia. Está en diálisis por problemas renales. Bob parece tenerlo todo, y pocos lectores de este libro preferirían la vida de Mary a la suya. Sin embargo, si hubiera que apostar, se apostaría que Mary es más feliz que Bob.

Lo que Mary tiene y Bob no tiene son conexiones fuertes. Un buen matrimonio es uno de los factores vitales que más se asocian a la felicidad.

14

Parte de este aparente beneficio proviene de la "correlación inversa": La felicidad provoca el matrimonio. Las personas felices se casan antes y permanecen casadas durante más tiempo que las personas con un punto de referencia de felicidad más bajo, tanto porque son más atractivas como parejas para salir como porque son más fáciles de vivir como cónyuges.

15

Pero gran parte del beneficio aparente es un beneficio real y duradero de la compañía fiable, que es una necesidad básica; nunca nos adaptamos del todo ni a ella ni a su ausencia.

16

María también tiene religión, y las personas religiosas son más felices, por término medio, que las no religiosas.

17

Este efecto se debe a los lazos sociales que conlleva la participación en una comunidad religiosa, así como al hecho de sentirse conectado a algo más allá del yo.

Lo que Bob tiene a su favor es una serie de ventajas objetivas en cuanto a poder, estatus, libertad, salud y sol, todas ellas sujetas al principio de adaptación. Los estadounidenses blancos están libres de muchas de las molestias e indignidades que afectan a los estadounidenses de raza negra, pero, por término medio, sólo son ligeramente más felices.

18

Los hombres tienen más libertad y poder que las mujeres y, sin embargo, no son más felices por término medio. (Las mujeres experimentan más depresión, pero también una alegría más intensa).

19

Los jóvenes tienen mucho más que esperar que los ancianos, y sin embargo los índices de satisfacción vital aumentan ligeramente con la edad, hasta los sesenta y cinco años y, en algunos estudios, mucho más allá.

20

La gente suele sorprenderse al oír que los ancianos son más felices que los jóvenes porque los mayores tienen muchos más problemas de salud, aunque la gente se adapta a la mayoría de los problemas de salud crónicos, como el

21

(aunque las dolencias que empeoran progresivamente sí reducen el bienestar, y un estudio reciente concluye que la adaptación a la discapacidad no es, por término medio, completa).

22

Las personas que viven en climas fríos esperan que las personas que viven en California sean más felices, pero se equivocan.

23

La gente cree que las personas atractivas son más felices que las no atractivas,

24

pero también se equivocan.

25

La única cosa que Bob tiene a su favor es la riqueza, pero aquí la historia es complicada. La conclusión más difundida, a partir de las encuestas realizadas por el psicólogo Ed Diener,

26

, es que dentro de cualquier país, en el extremo más bajo de la

escala de ingresos el dinero sí compra la felicidad: Las personas que se preocupan cada día por pagar la comida y la vivienda declaran un bienestar significativamente menor que las que no lo hacen. Pero una vez que uno se libera de las necesidades básicas y entra en la clase media, la relación entre riqueza y felicidad se reduce. Los ricos son más felices de media que la clase media, pero sólo por un poco, y parte de esta relación es una correlación inversa: Las personas felices se enriquecen más rápido porque, como en el mercado matrimonial, son más atractivas para los demás (como los jefes), y también porque sus frecuentes emociones positivas les ayudan a comprometerse con los proyectos, a trabajar duro y a invertir en su futuro.

27

La riqueza en sí misma sólo tiene un pequeño efecto directo sobre la felicidad porque acelera de forma muy eficaz la cinta hedónica. Por ejemplo, mientras el nivel de riqueza se ha duplicado o triplicado en los últimos cincuenta años en muchas naciones industrializadas, los niveles de felicidad y satisfacción con la vida que la gente declara no han cambiado, y la depresión se ha vuelto más común.

28

Los enormes aumentos del producto interior bruto condujeron a mejoras en las comodidades de la vida -una casa más grande, más coches, televisores y comidas en restaurantes, mejor salud y una vida más larga-, pero estas mejoras se convirtieron en las condiciones normales de la vida; todas se adaptaron y se dieron por sentadas, por lo que no hicieron que la gente se sintiera más feliz o satisfecha.

Estos hallazgos habrían complacido a Buda y a Epicteto, si es que encontraban placer en hechos externos como el hecho de tener razón. Al igual que en su época, la gente de hoy se dedica a perseguir objetivos que no les harán más felices, descuidando en el proceso el tipo de crecimiento interior y el desarrollo espiritual que podría aportar una satisfacción duradera. Una de las lecciones más constantes que enseñan los antiguos sabios es la de dejar ir, dejar de esforzarse y elegir un nuevo camino. Vuélvete hacia el interior, o hacia Dios, pero, por el amor de Dios, deja de intentar que el mundo se ajuste a tu voluntad. El *Bhagavad Gita* es un tratado hindú sobre el desapego. En una sección sobre los "demonios humanos", el dios Krishna describe la naturaleza inferior de la humanidad y las personas que se entregan a ella: "Atados por cientos de grilletes forjados por la esperanza, obsesionados por la ira y el deseo, buscan acumular riquezas injustamente para satisfacer sus lujurias

". 29

A continuación, Krishna parodia la forma de pensar de un demonio así:

Esto he ganado hoy, este capricho lo voy a satisfacer; esta riqueza es mía y mucho más también será mía con el paso del tiempo. Era un enemigo mío, lo he matado, y a muchos otros también los mataré. Aquí soy el amo. Tomo mi placer como quiero. Soy fuerte, feliz y exitoso.

Sustituye "derrotar" por "matar" y tendrás una descripción bastante buena del ideal occidental moderno, al menos en algunos rincones del mundo empresarial. Así que aunque Bob fuera tan feliz como Mary, si tiene una actitud arrogante y con derecho y trata mal a la gente, su vida seguiría siendo espiritual y estéticamente peor.

LA FÓRMULA DE LA FELICIDAD

En los años 90, los dos grandes hallazgos de la investigación sobre la felicidad (fuerte relación con los genes, débil relación con el entorno) golpearon con fuerza a la comunidad psicológica, porque se aplicaban no sólo a la felicidad sino a la mayoría de los aspectos de la personalidad. Desde Freud, los psicólogos han compartido una devoción casi religiosa por la idea de que la personalidad está formada principalmente por el entorno de la infancia. Este axioma se tomaba por fe: Las pruebas que lo corroboraban consistían casi exclusivamente en correlaciones -por lo general pequeñas-entre lo que hacían los padres y cómo resultaban sus hijos, y cualquiera que sugiriera que estas correlaciones eran causadas por los genes era desestimado como reduccionista. Pero a medida que los estudios sobre gemelos revelaron el impresionante alcance de los genes y la relativa poca importancia del entorno familiar que comparten los hermanos,

30

la antigua hipótesis de la felicidad se hizo cada vez más plausible. ¿Quizás exista realmente un punto de ajuste 31 fijado en cada cerebro, como un termostato ajustado para siempre a 58 grados Fahrenheit (para los depresivos) o a 75 grados (para las personas felices)? ¿Quizás la única manera de encontrar la felicidad sea cambiar el propio ajuste interno (por ejemplo, mediante meditación, Prozac o terapia cognitiva) en lugar de cambiar el entorno?

Sin embargo, a medida que los psicólogos luchaban con estas ideas y los biólogos elaboraban el primer esbozo del genoma humano,

empezó a surgir una comprensión más sofisticada de la naturaleza y la crianza. Sí, los genes explican mucho más sobre nosotros de lo que nadie había pensado, pero los propios genes a menudo resultan ser sensibles a las condiciones ambientales.

32

Y sí, cada persona tiene un nivel característico de felicidad, pero ahora parece que no es tanto un *punto fijo* como un *rango* potencial o una distribución de probabilidad. El hecho de que uno opere en el lado alto o bajo de su rango potencial está determinado por muchos factores que Buda y Epicteto habrían considerado externos.

Cuando Martin Seligman fundó la psicología positiva a finales de los años 90, una de sus primeras medidas fue reunir a pequeños grupos de expertos para abordar problemas específicos. Uno de los grupos se creó para estudiar los factores externos que influyen en la felicidad. Tres psicólogos, Sonja Lyubomirsky, Ken Sheldon y David Schkade, revisaron las pruebas disponibles y se dieron cuenta de que hay dos tipos de factores externos fundamentalmente diferentes: las *condiciones* de tu vida y las *actividades voluntarias* que realizas.

33

Las condiciones incluyen hechos de tu vida que no puedes cambiar (raza, sexo, edad, discapacidad), así como cosas que sí puedes (riqueza, estado civil, lugar de residencia). Las condiciones son constantes a lo largo del tiempo, al menos durante un periodo de tu vida, por lo que son el tipo de cosas a las que es probable que te adaptes. Las actividades voluntarias, en cambio, son las cosas que uno *elige* hacer, como meditar, hacer ejercicio, aprender una nueva habilidad o tomarse unas vacaciones. Dado que estas actividades deben ser elegidas y que la mayoría de ellas requieren esfuerzo y atención, no pueden desaparecer de tu conciencia como lo hacen las condiciones. Por tanto, las actividades voluntarias son mucho más prometedoras para aumentar la felicidad y evitar los efectos de la adaptación.

Una de las ideas más importantes de la psicología positiva es lo que Lyubomirsky, Sheldon, Schkade y Seligman llaman la "fórmula de la felicidad":

$$H = S + C + V$$

El nivel de felicidad que realmente experimentas (H) está determinado por tu punto de referencia biológico (S) más las

condiciones de tu vida (C) más las actividades voluntarias (V) que realizas.

34

El reto de la psicología positiva es utilizar el método científico para averiguar exactamente qué tipos de C y V pueden llevar a H a la cima de su rango potencial. La versión biológica extrema de la hipótesis de la felicidad dice que H = S, y que C y V no importan. Pero tenemos que dar crédito a Buda y a Epicteto por la V porque Buda prescribió el "noble camino óctuple" (incluyendo la meditación y la atención plena), y Epicteto instó a los métodos de pensamiento a cultivar la indiferencia *(apatheia)* hacia lo externo. Así pues, para comprobar adecuadamente la sabiduría de los sabios debemos examinar esta hipótesis: H = S + V, donde V = actividades voluntarias o intencionales que cultivan la aceptación y debilitan los apegos emocionales. Si hay muchas condiciones (C) que importan, y si hay una variedad de actividades voluntarias más allá de las dirigidas al desapego, entonces la hipótesis de la felicidad de Buda y Epicteto es errónea y la gente estaría mal aconsejada simplemente por mirar hacia adentro.

Resulta que realmente hay algunas condiciones externas (C) que importan. Hay algunos cambios que puedes hacer en tu vida que no están totalmente sujetos al principio de adaptación, y que podrían hacerte más feliz de forma duradera. Quizá merezca la pena esforzarse por conseguirlos.

Ruido. Cuando vivía en Filadelfia, aprendí una valiosa lección sobre el sector inmobiliario: Si tienes que comprar una casa en una calle con mucho tráfico, no lo hagas a menos de treinta metros de un semáforo. Cada noventa y cinco segundos tenía que escuchar cuarenta y dos segundos de selecciones musicales de varias personas seguidas de doce segundos de motores acelerando, con un bocinazo impaciente cada quince ciclos. Nunca me acostumbré, y cuando mi mujer y yo buscábamos una casa en Charlottesville, le dije a nuestro agente que si se regalaba una mansión victoriana en una calle con mucho tráfico, no la aceptaría. Las investigaciones demuestran que las personas que deben adaptarse a fuentes de ruido nuevas y crónicas (como cuando se construye una nueva autopista) nunca se adaptan del todo, e incluso los estudios que encuentran cierta adaptación siguen encontrando pruebas de deterioro en las tareas cognitivas. El ruido, especialmente el que es variable o intermitente, interfiere en la concentración y aumenta el estrés.

35

Merece la pena esforzarse por eliminar las fuentes de ruido en su vida.

Desplazamientos. Muchas personas optan por alejarse de su trabajo en busca de una casa más grande. Pero aunque la gente se adapta rápidamente a tener más espacio,

36

no se adapta del todo a los desplazamientos más largos, sobre todo si implican conducir con mucho tráfico.

37

Incluso después de años de desplazamientos al trabajo, las personas que se desplazan con mucho tráfico siguen llegando al trabajo con niveles más altos de hormonas del estrés. (Sin embargo, conducir en condiciones ideales suele ser agradable y relajante).

38

Merece la pena esforzarse por mejorar los desplazamientos al trabajo.

Falta de control. Uno de los ingredientes activos del ruido y el tráfico, el aspecto que ayuda a que se metan en tu piel, es que no puedes controlarlos. En un estudio clásico, David Glass y Jerome Singer expusieron a personas a fuertes ráfagas de ruido aleatorio. A los sujetos de un grupo se les dijo que podían poner fin a el ruido de pulsando un botón, pero se les pidió que no pulsaran el botón a menos que fuera absolutamente necesario. Ninguno de estos sujetos pulsó el botón, pero la creencia de que tenían alguna forma de control hizo que el ruido les resultara menos angustioso. En la segunda parte del experimento, los sujetos que creían tener control eran más persistentes cuando trabajaban en rompecabezas difíciles, pero los sujetos que habían experimentado el ruido sin control se rendían más fácilmente.

39

En otro famoso estudio, Ellen Langer y Judith Rodin dieron beneficios a los residentes de dos plantas de una residencia de ancianos, por ejemplo, plantas en sus habitaciones y la proyección de una película una noche a la semana. Pero en una de las plantas, estos beneficios iban acompañados de una sensación de control: Los

residentes podían elegir las plantas que querían y se encargaban de regarlas. Podían elegir en grupo qué noche sería la del cine. En la otra planta, los mismos beneficios se repartían sin más: Las enfermeras elegían las plantas y las regaban; las enfermeras decidían qué noche era la del cine. Esta pequeña manipulación tuvo grandes efectos: En la planta con mayor control, los residentes estaban más contentos, más activos y más alerta (según la valoración de las enfermeras, no sólo de los residentes), y estos beneficios seguían siendo visibles dieciocho meses después. Lo más sorprendente es que a los dieciocho meses de seguimiento, los residentes de la planta a la que se le dio control tenían mejor salud y la mitad de muertes (15% frente al 30%).

40

En un artículo de revisión que Rodin y yo escribimos, llegamos a la conclusión de que cambiar el entorno de una institución para aumentar la sensación de control entre sus trabajadores, estudiantes, pacientes u otros usuarios era una de las formas más eficaces de aumentar su sensación de compromiso, energía y felicidad.

41

La vergüenza. En general, las personas atractivas no son más felices que las no atractivas. Sin embargo, sorprendentemente, algunas mejoras en la apariencia de una persona sí conllevan un aumento duradero de la felicidad.

42

Las personas que se someten a una operación de cirugía plástica manifiestan (por término medio) un alto grado de satisfacción con el proceso, e incluso informan de un aumento de su calidad de vida y una disminución de los síntomas psiquiátricos (como la depresión y la ansiedad) en los años posteriores a la operación. Las mayores ganancias se registraron en la cirugía mamaria, tanto de aumento como de reducción. Creo que la forma de entender los efectos duraderos de estos cambios aparentemente superficiales es pensar en el poder de la vergüenza en la vida cotidiana. Las mujeres jóvenes de cuyos pechos son mucho más grandes o pequeños que su ideal suelen decir que se sienten acomplejadas cada día por su cuerpo. Muchas ajustan su postura o su vestuario en un intento de ocultar lo que consideran una deficiencia personal. Liberarse de esa carga diaria puede suponer un aumento duradero de la confianza en sí mismas y del bienestar.

Relaciones. La condición que suele decirse

43

que supera a todas las demás en importancia es la fuerza y el número de las relaciones de una persona. Las buenas relaciones hacen que la gente sea feliz, y la gente feliz disfruta de más y mejores relaciones que la gente infeliz.

44

Este efecto es tan importante e interesante que tiene su propio capítulo, el siguiente. Por ahora, sólo mencionaré que los conflictos en las relaciones -tener un compañero de oficina o de habitación molesto, o tener un conflicto crónico con tu cónyuge- es una de las formas más seguras de reducir tu felicidad. Nunca te adaptas al conflicto interpersonal;

45

lo daña cada día, incluso los días en que no ves a la otra persona pero rumias el conflicto de todos modos.

Hay muchas otras formas de aumentar tu felicidad si consigues que las condiciones de tu vida sean las adecuadas, sobre todo en las relaciones, el trabajo y el grado de control que tienes sobre los factores de estrés. Así pues, en la fórmula de la felicidad, C es real y algunas cosas externas importan. Hay cosas por las que merece la pena esforzarse, y la psicología positiva puede ayudar a identificarlas. Por supuesto, Buda se adaptaría plenamente al ruido, al tráfico, a la falta de control y a las deficiencias corporales, pero siempre ha sido difícil, incluso en la antigua India, que la gente real se parezca a Buda. En el mundo occidental moderno, es aún más difícil seguir el camino de Buda de no hacer y no esforzarse. De hecho, algunos de nuestros poetas y escritores nos instan a renunciar a ese camino y a abrazar la acción de todo corazón: "Es vano decir que el ser humano debe contentarse con la tranquilidad: debe tener acción; y la hará si no la encuentra". (CHARLOTTE BRONTË, 1847)

46

FLUJO DE BÚSQUEDA

Sin embargo, no todas las acciones funcionan. Perseguir la riqueza y el prestigio, por ejemplo, suele ser contraproducente. Las personas que declaran un mayor interés en para conseguir dinero,

fama o belleza son menos felices, e incluso menos saludables, que las que persiguen objetivos menos materialistas.

47

Entonces, ¿cuál es el tipo de actividad adecuado? ¿Qué es la V en la fórmula de la felicidad?

La herramienta que ayudó a los psicólogos a responder a esa pregunta es el "método de muestreo de experiencias", inventado por Mihalyi Csikszentmihalyi (se pronuncia "las mejillas me han enviado a lo alto"), el cofundador de origen húngaro de la psicología positiva. En los estudios de Csikszentmihalyi,

48

personas llevan consigo un localizador que emite varios pitidos al día. A cada pitido, el sujeto saca un pequeño cuaderno y anota lo que está haciendo en ese momento, y cuánto lo está disfrutando. Mediante este "pitido" a miles de personas decenas de miles de veces, Csikszentmihalyi descubrió lo que la gente realmente disfruta haciendo, no sólo lo que *recuerda* haber disfrutado. Descubrió que hay dos tipos diferentes de disfrute. Uno es el placer físico o corporal. A la hora de comer, la gente manifiesta los niveles más altos de felicidad, por término medio. La gente disfruta mucho comiendo, sobre todo en compañía de otros, y odia que le interrumpan las llamadas telefónicas (y quizá los pitidos de Csikszentmihalyi) durante las comidas, o (lo peor de todo) durante el sexo. Pero no se puede disfrutar del placer físico durante todo el día. Por su propia naturaleza, la comida y el sexo sacian. Seguir comiendo o practicando sexo más allá de un determinado nivel de satisfacción puede conducir al asco.

49

El gran descubrimiento de Csikszentmihalyi es que hay un estado que mucha gente valora incluso más que el chocolate después del sexo. Es el estado de inmersión total en una tarea que supone un reto pero que se ajusta a las propias capacidades. Es lo que la gente llama a veces "estar en la zona". Csikszentmihalyi lo llamó "flujo" porque a menudo se siente como un movimiento sin esfuerzo: El flujo ocurre y tú te dejas llevar por él. El flujo suele producirse durante el movimiento físico: al esquiar, al conducir a gran velocidad por una carretera rural con curvas o al practicar deportes de equipo. El flujo se ve favorecido por la música o por la acción de otras personas, que proporcionan una estructura temporal para el propio comportamiento

(por ejemplo, cantar en un coro, bailar o simplemente mantener una conversación intensa con un amigo). Y el flujo puede ocurrir durante actividades creativas solitarias, como la pintura, la escritura o la fotografía. Las claves para fluir: Hay un reto claro que atrae toda tu atención; tienes las habilidades necesarias para superar el reto; y recibes información inmediata sobre cómo lo estás haciendo en cada paso (el principio de progreso). Obtienes un destello tras otro de sentimiento positivo con cada giro negociado, cada nota alta correctamente cantada o cada pincelada que cae en el lugar correcto. En la experiencia de flujo, elefante y jinete están en perfecta armonía. El elefante (procesos automáticos) hace la mayor parte del trabajo, corriendo suavemente por la selva, mientras que el jinete (pensamiento consciente) está completamente absorto en buscar problemas y oportunidades, ayudando siempre que puede.

Basándose en el trabajo de Csikszentmihalyi, Seligman propone una distinción fundamental entre placeres y gratificaciones. Los placeres son "delicias que tienen claros componentes sensoriales y emocionales fuertes

"

,

50

como los que pueden derivarse de la comida, el sexo, los baños en la espalda y la brisa fresca. Las gratificaciones son actividades que te implican plenamente, aprovechan tus puntos fuertes y te permiten perder la conciencia de ti mismo. Las gratificaciones pueden conducir al flujo. Seligman propone que la V (actividades voluntarias) es en gran medida una cuestión de organizar el día y el entorno para aumentar tanto los placeres como las gratificaciones. Los placeres deben espaciarse para mantener su potencia. Comer un litro de helado en una tarde o escuchar un nuevo CD diez veces seguidas son buenas maneras de sufrir una sobredosis y de quedar muerto ante futuros placeres. Aquí es donde el jinete tiene un papel importante: Como el elefante tiene tendencia a excederse, el jinete debe animarle a levantarse y pasar a otra actividad.

Los placeres deben ser saboreados y variados. Los franceses saben cómo hacerlo: Comen muchos alimentos grasos y, sin embargo, acaban más delgados y sanos que los estadounidenses, y obtienen mucho más placer de su comida comiendo lentamente y prestando más atención a los alimentos mientras los comen.

51

Como saborean la comida, acaban comiendo menos. Los estadounidenses, por el contrario, se meten en la boca enormes raciones de alimentos con alto contenido en grasas y carbohidratos mientras hacen otras cosas. Los franceses también varían su placer sirviendo muchos platos pequeños; los estadounidenses se dejan seducir por los restaurantes que sirven grandes porciones. La variedad es la sal de la vida porque es el enemigo natural de la adaptación. La variedad es la sal de la vida porque es el enemigo natural de la adaptación. Epicuro, uno de los pocos filósofos de la antigüedad que abrazó el placer sensual, respaldó la manera francesa cuando dijo que el hombre sabio "no elige la mayor cantidad de comida, sino la más sabrosa

". 52

Una de las razones de la extendida desconfianza filosófica hacia el placer sensual es que no proporciona ningún beneficio duradero. El placer se siente bien en el momento, pero los recuerdos sensuales se desvanecen rápidamente, y la persona no es más sabia ni más fuerte después. Y lo que es peor, el placer atrae a la gente para que vuelva a por más, alejándose de actividades que podrían ser mejores para ellos a largo plazo. Pero las gratificaciones son diferentes. Las gratificaciones nos exigen más, nos desafían y nos obligan a ampliar nuestras capacidades. Las gratificaciones suelen provenir de lograr algo, aprender algo o mejorar algo. Cuando entramos en un estado de flujo, el trabajo duro se convierte en algo sin esfuerzo. *Queremos* seguir esforzándonos, perfeccionando nuestras habilidades, utilizando nuestros puntos fuertes. Seligman sugiere que la clave para encontrar tus propias gratificaciones es conocer tus propios puntos fuertes.

53

Uno de los grandes logros de la psicología positiva ha sido el desarrollo de un catálogo de puntos fuertes. Puedes conocer tus puntos fuertes realizando un test online en www.authentichappiness.org.

Hace poco pedí a los 350 alumnos de mi clase de introducción a la psicología que hicieran el test de fortalezas y que, una semana después, realizaran cuatro actividades durante unos días. Una de las actividades consistía en darse un capricho con los sentidos, como por ejemplo hacer una pausa para tomar un helado a media tarde, y luego saborear el helado. Esta actividad fue la más placentera en ese momento; pero, como todos los placeres, se desvaneció rápidamente.

Las otras tres actividades eran gratificaciones potenciales: Asistir a una conferencia o a una clase a la que no se suele ir; realizar un acto de bondad para un amigo al que le vendría bien un poco de ánimo; y escribir las razones por las que se está agradecido a alguien y, más tarde, llamar o visitar a esa persona para expresarle su gratitud. La menos agradable de las cuatro actividades fue asistir a una conferencia, excepto para aquellos cuyos puntos fuertes eran la curiosidad y el amor por el aprendizaje. Ellos sacaron mucho más provecho de ello. El gran hallazgo fue que las personas experimentaron mejoras más duraderas en su estado de ánimo con las actividades de amabilidad y gratitud que con aquellas en las que se complacieron. Aunque la gente estaba más nerviosa por realizar las actividades de amabilidad y gratitud, que les obligaban a violar las normas sociales y a arriesgarse a pasar vergüenza, una vez que realizaban las actividades se sentían mejor durante el resto del día. Muchos estudiantes incluso dijeron que sus buenas sensaciones continuaron al día siguiente, algo que nadie dijo sobre comer helado. Además, estos beneficios fueron más pronunciados para aquellos cuyos puntos fuertes incluían la amabilidad y la gratitud.

Así que la V (actividad voluntaria) es real, y no se trata sólo de desapego. Puedes aumentar tu felicidad si utilizas tus puntos fuertes, sobre todo en el servicio de fortalecer las conexiones: ayudar a los amigos, expresar gratitud a los benefactores. Realizar un acto de bondad al azar todos los días podría resultar tedioso, pero si conoces tus puntos fuertes y elaboras una lista de cinco actividades que los impliquen, seguro que puedes añadir al menos una gratificación a cada día. Los estudios que han encomendado a las personas la realización de un acto de bondad al azar cada semana, o el recuento de sus bendiciones con regularidad durante varias semanas, descubren incrementos pequeños pero sostenidos de la felicidad.

54

¡Así que toma la iniciativa! Elija sus propias actividades gratificantes, hágalas con regularidad (pero sin llegar al tedio) y aumente su nivel general de felicidad.

BÚSQUEDAS ERRÓNEAS

Un axioma de la economía es que las personas persiguen sus intereses de forma más o menos racional, y eso es lo que hace que los mercados funcionen: la "mano invisible" del interés propio de Adam Smith. Pero en la década de 1980, algunos economistas empezaron a estudiar la psicología y a desbaratar los modelos imperantes. El

economista de Cornell Robert Frank fue el primero en hacerlo, y en su libro de 1987 *Pasiones dentro de la razón* analizó algunas de las cosas que la gente hace y que no encajan en los modelos económicos de puro interés propio, como dejar propina en los restaurantes cuando se está lejos de casa, buscar una costosa venganza y mantenerse fiel a los amigos y al cónyuge cuando surgen mejores oportunidades. Frank argumentó que estos comportamientos sólo tienen sentido como producto de las emociones morales (como el amor, la vergüenza, la venganza o la culpa), y estas emociones morales sólo tienen sentido como producto de la evolución. La evolución parece habernos hecho "estratégicamente irracionales" en ocasiones por nuestro propio bien; por ejemplo, una persona que se enfada cuando es engañada y que persigue la venganza sin importar el coste, se gana una reputación que desanima a los posibles tramposos. Una persona que persigue la venganza sólo cuando los beneficios superan los costes podría ser engañada impunemente en muchas situaciones.

En su libro más reciente, *Luxury Fever*,

55

Frank utilizó el mismo enfoque para comprender otro tipo de irracionalidad: el vigor con el que la gente persigue muchos objetivos que van en contra de su propia felicidad. Frank comienza preguntándose por qué, a medida que las naciones aumentan su riqueza, sus ciudadanos no son más felices, y considera la posibilidad de que, una vez satisfechas las necesidades básicas, el dinero simplemente no puede comprar más felicidad. Sin embargo, tras una cuidadosa revisión de las pruebas, Frank concluye que quienes piensan que el dinero no puede comprar la felicidad simplemente no saben dónde comprar. Algunas compras están mucho menos sujetas al principio de adaptación. Frank quiere saber por qué la gente se dedica tanto a gastar dinero en lujos y otros bienes, a los que se adapta completamente, en lugar de hacerlo en cosas que les harían más felices de forma duradera. Por ejemplo, la gente sería más feliz y estaría más sana si se tomara más tiempo libre y lo "pasara" con su familia y amigos, y sin embargo Estados Unidos lleva mucho tiempo en la dirección contraria. La gente sería más feliz si redujera el tiempo de sus desplazamientos, incluso si eso significara vivir en casas más pequeñas, y sin embargo la tendencia estadounidense es hacia casas cada vez más grandes y desplazamientos cada vez más largos. La gente sería más feliz y estaría más sana si tomara vacaciones más largas, incluso si eso significara ganar menos, y sin embargo los tiempos de vacaciones se están reduciendo en Estados Unidos, y también en Europa. La gente sería más feliz, y a la larga más rica, si comprara

electrodomésticos, automóviles y relojes de pulsera básicos y funcionales, e invirtiera el dinero que ahorra para el consumo futuro; sin embargo, los estadounidenses en particular gastan casi todo lo que tienen -y a veces más- en bienes para el consumo presente, pagando a menudo un gran recargo por nombres de diseñadores y características superfluas.

La explicación de Frank es sencilla: El consumo conspicuo y el no conspicuo siguen reglas psicológicas diferentes. El consumo conspicuo se refiere a cosas que son visibles para los demás y que se toman como indicadores del éxito relativo de una persona. Estos bienes están sujetos a una especie de carrera armamentística en la que su valor no proviene tanto de sus propiedades objetivas como de la declaración que hacen sobre su propietario. Cuando todo el mundo llevaba relojes Timex, la primera persona de la oficina que compraba un Rolex destacaba. Cuando todo el mundo se pasó a Rolex, se necesitó un Patek Philip de 20.000 dólares para alcanzar un alto estatus, y un Rolex ya no daba tanta satisfacción. El consumo conspicuo es un juego de suma cero: El ascenso de cada persona devalúa las posesiones de los demás. Además, es difícil persuadir a todo un grupo o subcultura para que reduzca su consumo, aunque todos estarían mejor, en promedio, si volvieran a usar relojes sencillos. El consumo discreto, en cambio, se refiere a los bienes y actividades que se valoran por sí mismos, que se suelen consumir de forma más privada y que no se compran con el fin de alcanzar el estatus. Dado que los estadounidenses, al menos, no ganan prestigio por tomarse las vacaciones más largas o tener los desplazamientos más cortos, estos bienes de consumo poco llamativos no están sujetos a una carrera armamentística.

Pruebe este experimento mental. ¿Qué trabajo preferirías tener: uno en el que ganaras 90.000 dólares al año y tus compañeros ganaran de media 70.000 dólares, o uno en el que ganaras 100.000 dólares pero tus compañeros ganaran de media 150.000 dólares? Muchas personas eligen el primer trabajo, revelando así que la posición relativa vale al menos 10.000 dólares para ellos. Ahora pruebe esto: ¿Preferirías trabajar en una empresa que te diera dos semanas de vacaciones al año, pero a los demás empleados les diera, de media, sólo una; o preferirías una empresa que te diera cuatro semanas de vacaciones al año, pero a los demás empleados les diera, de media, seis? La gran mayoría de la gente elige el tiempo absoluto más largo.

El tiempo libre es un consumo poco llamativo, aunque la gente puede convertir fácilmente las vacaciones en un consumo llamativo gastando grandes cantidades de dinero para impresionar a los demás en lugar de utilizar el tiempo para rejuvenecerse.

Las conclusiones de Frank se ven reforzadas por investigaciones recientes sobre los beneficios de "hacer frente a tener". Los psicólogos Leaf van Boven y Tom Gilovich pidieron a las personas que recordaran un momento en el que hubieran gastado más de cien dólares con la intención de aumentar su felicidad y disfrute. A un grupo de sujetos se les pidió que eligieran una posesión material; al otro, una experiencia o actividad por la que hubieran pagado. Después de describir sus compras, se pidió a los sujetos que rellenaran un cuestionario. Los que describieron la compra de una experiencia (como un viaje de esquí, un concierto o una gran comida) se sintieron más felices al pensar en su compra, y pensaron que su dinero estaba mejor gastado, que los que describieron la compra de un objeto material (como ropa, joyas o aparatos electrónicos).

57

Tras realizar varias variaciones de este experimento con resultados similares cada vez, Van Boven y Gilovich concluyeron que las experiencias dan más felicidad en parte porque tienen mayor valor social: La mayoría de las actividades que cuestan más de cien dólares son cosas que hacemos *con* otras personas, pero las posesiones materiales caras suelen comprarse en parte para *impresionar a* otras personas. Las actividades nos conectan con los demás; los objetos suelen separarnos.

Así que ya sabes dónde comprar. Deja de intentar estar a la altura de los Jones. Deje de malgastar su dinero en consumo conspicuo. Como primer paso, trabaje menos, gane menos, acumule menos y "consuma" más tiempo en familia, vacaciones y otras actividades agradables. El sabio chino Lao Tzu advertía a la gente de que tomara sus propias decisiones y no persiguiera los objetos materiales que todo el mundo persigue:

Las carreras y la caza enloquecen la mente.

Las cosas preciosas le llevan a uno por el mal camino.

Por lo tanto, el sabio se guía por lo que siente y no por lo que ve.

Se desprende de eso y elige esto.

58

Desgraciadamente, desprenderse de una cosa y elegir otra es difícil si el elefante rodea con su trompa la "cosa preciosa" y se niega a soltarla. El elefante fue moldeado por la selección natural para ganar en el juego de la vida, y parte de su estrategia consiste en impresionar a los demás, ganarse su admiración y subir de rango relativo. Al elefante le importa *el prestigio, no la felicidad,*

59

y mira eternamente a los demás para averiguar qué es lo prestigioso. El elefante perseguirá sus objetivos evolutivos incluso cuando se pueda encontrar mayor felicidad en otra parte. Si todo el mundo persigue la misma cantidad limitada de prestigio, entonces todos están atrapados en un juego de suma cero, una eterna carrera armamentística, un mundo en el que el aumento de la riqueza no conlleva un aumento de la felicidad. La búsqueda de bienes de lujo es una trampa para la felicidad; es un callejón sin salida hacia el que la gente corre con la creencia errónea de que le hará feliz.

La vida moderna tiene muchas otras trampas. Aquí tienes un cebo. De las siguientes palabras, elige la que más te atraiga: *restricción, límite, barrera, elección*. Lo más probable es que elijas *elección,* porque las tres primeras te produjeron un destello de afecto negativo (recuerda el like-o-meter). La elección y su frecuente asociación con la libertad son bienes incuestionables de la vida moderna. La mayoría de la gente prefiere comprar en un supermercado que tenga diez artículos de cada categoría de alimentos que en una pequeña tienda que sólo tenga dos. La mayoría de la gente preferiría invertir sus ahorros para la jubilación a través de una empresa que ofrece cuarenta fondos que una que ofrece cuatro. Sin embargo, cuando se les da una mayor variedad de opciones -por ejemplo, un surtido de treinta (en lugar de seis) chocolates gourmet entre los que elegir- es menos probable que hagan una elección; y si la hacen, están menos satisfechos con ella.

60

Cuantas más opciones haya, más esperas encontrar la opción perfecta; pero, al mismo tiempo, cuanto más grande sea el surtido, menos probable será se convierte en que hayas elegido el mejor artículo. Saldrás de la tienda con menos confianza en tu elección, más probable que te arrepientas y más probable que pienses en las opciones que no elegiste. Si puede evitar hacer una elección, es más probable que lo haga. El psicólogo Barry Schwartz llama a esto la

"paradoja de la elección":

61

Valoramos la elección y nos ponemos en situaciones de elección, a pesar de que la elección a menudo socava nuestra felicidad. Pero Schwartz y sus colegas 62 descubren que la paradoja afecta sobre todo a las personas que denominan "maximizadoras", es decir, aquellas que habitualmente intentan evaluar todas las opciones, buscar más información y hacer la mejor elección (o "maximizar su utilidad", como dirían los economistas). Otras personas, las "satisfactorias", son más tranquilas a la hora de elegir. Evalúan una serie de opciones hasta que encuentran una que sea lo suficientemente buena, y entonces dejan de buscar. Los satisfechos no se ven perjudicados por un exceso de opciones. Los maximizadores acaban tomando decisiones ligeramente mejores que los satisfechos, por término medio (toda esa preocupación y recopilación de información ayuda), pero están menos contentos con sus decisiones y son más propensos a la depresión y la ansiedad.

En un ingenioso estudio, Se pidió a

63

maximizadores y satisfactores que resolvieran anagramas mientras estaban sentados junto a otro sujeto (en realidad un coexperimentador) que los resolvía mucho más rápido o mucho más lento. Los satisfechos se mostraron relativamente imperturbables ante la experiencia. Lo que hacía el otro sujeto apenas afectaba a su valoración de su propia capacidad y a lo mucho que disfrutaban del estudio. Sin embargo, los maximizadores se vieron sorprendidos cuando el otro sujeto fue más rápido que ellos. Más tarde, informaron de estimaciones más bajas de sus propias capacidades y de niveles más altos de emociones negativas. (Estar emparejado con un compañero más lento no tuvo mucho efecto, otro ejemplo de que los eventos negativos son más fuertes que los positivos). La cuestión es que los maximizadores realizan más comparaciones sociales y, por tanto, se ven arrastrados más fácilmente al consumo conspicuo. Paradójicamente, los maximizadores obtienen menos placer por cada dólar que gastan.

La vida moderna está llena de trampas. Algunas de esas trampas las tienden los vendedores y publicistas, que saben lo que quiere el elefante, y no es la felicidad.

Cuando empecé a escribir este libro, pensé que Buda sería un fuerte aspirante al premio al "mejor psicólogo de los últimos tres mil años”. Su diagnóstico de la inutilidad del esfuerzo me parecía tan acertado, su promesa de tranquilidad tan seductora. Pero al investigar para el libro, empecé a pensar que el budismo podría estar basado en una reacción exagerada, quizá incluso en un error. Según la leyenda,

64

Buda era hijo de un rey del norte de la India. Cuando nació (como Siddhartha Gautama), el rey escuchó una profecía según la cual su hijo estaba destinado a marcharse, a adentrarse en la selva y dar la espalda al reino. Así que, cuando el muchacho llegó a la edad adulta, su padre trató de atarlo con placeres sensuales y ocultarle todo lo que pudiera perturbar su mente. El joven príncipe se casó con una hermosa princesa y se crió en los pisos superiores del palacio, rodeado de un harén de otras hermosas mujeres. Pero se aburrió (el principio de adaptación) y sintió curiosidad por el mundo exterior. Finalmente, convenció a su padre para que le permitiera dar un paseo en carro. La mañana del paseo, el rey ordenó que todos los ancianos, enfermos o lisiados se retiraran a sus casas. Sin embargo, un anciano se quedó en el camino y el príncipe lo vio. El príncipe pidió a su cochero que le explicara el extraño aspecto de la criatura, y el cochero le dijo que todo el mundo envejece. Atónito, el joven príncipe regresó a su palacio. En la excursión del día siguiente, vio a un hombre enfermo, con el cuerpo cojeando por la enfermedad. Más explicaciones, más retirada a palacio. Al tercer día, el príncipe vio un cadáver que era llevado por las calles. Esta fue la gota que colmó el vaso. Al descubrir que la vejez, la enfermedad y la muerte son el destino de todas las personas, el príncipe gritó: "¡Regresa el carro! No es momento ni lugar para excursiones de placer. ¿Cómo podría una persona inteligente no prestar atención en un momento de desastre, cuando sabe de su inminente destrucción?

" 65

El príncipe dejó entonces a su esposa, su harén y, como estaba profetizado, su futuro real. Se adentró en el bosque y comenzó su viaje hacia la iluminación. Después de su iluminación, Buda

66

(el "despierto") predicó que la vida es sufrimiento y que la única manera de escapar de este sufrimiento es rompiendo los apegos que

nos atan al placer, los logros, la reputación y la vida.

Pero, ¿qué habría pasado si el joven príncipe hubiera bajado realmente de su carro dorado y hubiera hablado con la gente que él suponía tan miserable? ¿Y si hubiera entrevistado a los pobres, los ancianos, los lisiados y los enfermos? Uno de los jóvenes psicólogos más aventureros, Robert Biswas-Diener (hijo del pionero de la felicidad Ed Diener), ha hecho precisamente eso. Ha viajado por todo el mundo entrevistando a la gente sobre sus vidas y lo satisfechos que están con ellas. Allá donde va, desde Groenlandia hasta Kenia o California, descubre que la mayoría de la gente (a excepción de los sintecho) está más satisfecha que insatisfecha con su vida.[67]

Incluso entrevistó a trabajadoras del sexo en los barrios bajos de Calcuta, obligadas por la pobreza a vender sus cuerpos y sacrificar su futuro a la enfermedad. Aunque estas mujeres estaban sustancialmente menos satisfechas con sus vidas que un grupo de comparación de estudiantes universitarias de Calcuta, seguían (de media) calificando su satisfacción con cada uno de los doce aspectos específicos de sus vidas como más satisfechas que insatisfechas, o bien como neutrales (ni satisfechas ni insatisfechas). Sí, sufrieron privaciones que a nosotros, en Occidente, nos parecen insoportables, pero también tenían amigos íntimos con los que pasaban gran parte de su tiempo, y la mayoría se mantenía en contacto con sus familias. Biswas-Diener concluye que "aunque los pobres de Calcuta no llevan una vida envidiable, sí llevan una vida significativa. Aprovechan los recursos no materiales de los que disponen y encuentran satisfacción en muchos ámbitos de su vida".[68]

Al igual que los tetrapléjicos, los ancianos o cualquier otra clase de personas de las que el joven Buda podría haberse compadecido, la vida de estas prostitutas es mucho mejor desde dentro de lo que parece desde fuera.

Otra razón para el énfasis de Buda en el desapego puede haber sido la época turbulenta en la que vivió: Los reyes y las ciudades-estado hacían la guerra, y la vida y la fortuna de la gente podían quemarse de la noche a la mañana. Cuando la vida es impredecible y peligrosa (como lo era para los filósofos estoicos, que vivían bajo los caprichosos emperadores romanos), podría ser una tontería buscar la felicidad controlando el mundo exterior. Pero ahora no lo es. Las

personas que viven en democracias ricas pueden establecer objetivos a largo plazo y esperar cumplirlos. Estamos inmunizados contra las enfermedades, protegidos de las tormentas y asegurados contra incendios, robos y colisiones. Por primera vez en la historia de la humanidad, la mayoría de la gente (en los países ricos) vivirá más allá de los setenta años y no verá morir a ninguno de sus hijos antes que ellos. Aunque todos nos llevaremos sorpresas no deseadas por el camino, nos adaptaremos y haremos frente a casi todas ellas, y muchos de nosotros creeremos que somos mejores por haber sufrido. Así que cortar todo apego, rehuir los placeres de la sensualidad y el triunfo en un esfuerzo por escapar de los dolores de la pérdida y la derrota, me parece ahora una respuesta inapropiada a la inevitable presencia de *algún* sufrimiento en cada vida.

Muchos pensadores occidentales han analizado las mismas aflicciones que Buda -la enfermedad, el envejecimiento y la mortalidad- y han llegado a una conclusión muy diferente a la suya: A través del apego apasionado a las personas, los objetivos y los placeres, la vida debe vivirse al máximo. Una vez escuché una charla del filósofo Robert Solomon, que desafiaba directamente la filosofía del no apego como una afrenta a la naturaleza humana.

69

La vida de reflexión cerebral e indiferencia emocional *(apatheia)* defendida por muchos filósofos griegos y romanos y la de no apego defendida por Buda son vidas diseñadas para evitar la pasión, y una vida sin pasión no es una vida humana. Sí, los apegos traen dolor, pero también traen nuestras mayores alegrías, y hay valor en la misma variación que los filósofos tratan de evitar. Me sorprendió escuchar a un filósofo rechazar gran parte de la filosofía antigua, pero también me inspiró de una manera que nunca había sentido como estudiante de filosofía. Salí de la sala de conferencias sintiendo que quería hacer algo en ese momento para abrazar la vida.

El mensaje de Salomón era poco ortodoxo en filosofía, pero es común en la obra de poetas románticos, novelistas y escritores de naturaleza: "No vivimos más que una cuarta parte de nuestra vida: ¿por qué no dejamos correr el torrente, levantamos las puertas y ponemos en marcha nuestras ruedas? Emplea tus sentidos". (HENRY DAVID THOREAU, 1851)

70

Incluso un futuro juez del Tribunal Supremo de los Estados

Unidos -un órgano dedicado a la razón- emitió esta opinión: "Creo que, como la vida es acción y pasión, se requiere que un hombre comparta la pasión y la acción de su tiempo a riesgo de que se le juzgue por no haber vivido". (OLIVER WENDELL HOLMES, JR., 1884)

71

Buda, Lao Tzu y otros sabios de Oriente descubrieron un camino hacia la paz y la tranquilidad, el camino de dejar ir. Nos dijeron cómo seguir el camino utilizando la meditación y la quietud. Millones de personas en Occidente lo han seguido, y aunque pocos, si es que alguno, han alcanzado el Nirvana, muchos han encontrado cierto grado de paz, felicidad y crecimiento espiritual. Así que no pretendo cuestionar el valor o la relevancia del budismo en el mundo moderno, o la importancia de trabajar en uno mismo en un esfuerzo por encontrar la felicidad. Más bien, me gustaría sugerir que la hipótesis de la felicidad se amplíe -por ahora- a una formulación yin-yang: *La felicidad viene de dentro y la felicidad viene de fuera*. (En el capítulo 10, sugeriré un mayor refinamiento de la hipótesis). Para vivir tanto el yin como el yang, necesitamos orientación. Buda es el guía más perspicaz de la historia para la primera mitad; es un recordatorio constante pero suave del yin del trabajo interno. Pero creo que el ideal occidental de acción, esfuerzo y apego apasionado no está tan equivocado como sugiere el budismo. Sólo necesitamos un poco de equilibrio (de Oriente) y una guía específica (de la psicología moderna) sobre lo que hay que esforzarse.

6



Amor y apegos

Nadie puede vivir felizmente si sólo se considera a sí mismo y transforma todo en una cuestión de su propia utilidad; hay que vivir para el prójimo, si se quiere vivir para uno mismo.

-SENECA

1

Ningún hombre es una isla, entero de sí mismo; cada hombre es un trozo de continente, una parte del principal.

-JOHN DONNE

2

EN 1931, a la edad de cuatro años, a mi padre le diagnosticaron poliomielitis. Lo pusieron inmediatamente en una habitación de aislamiento en el hospital local de Brooklyn, Nueva York. En aquella época no había cura ni vacuna para la polio, y los habitantes de la ciudad vivían con el temor de que se propagara. Durante varias semanas mi padre no tuvo ningún contacto humano, salvo la visita ocasional de una enfermera enmascarada. Su madre venía a verlo todos los días, pero eso era todo lo que podía hacer: saludarlo e intentar hablar con él a través del cristal de la puerta. Mi padre recuerda haberla llamado, rogándole que entrara. Debió de romperle el corazón, y un día ignoró las reglas y entró. La atraparon y la reprendieron severamente. Mi padre se recuperó sin ninguna parálisis, pero esta imagen siempre se me ha quedado grabada: un niño pequeño solo en una habitación, mirando a su madre a través de un cristal.

Mi padre tuvo la mala suerte de nacer en el punto de confluencia de tres grandes ideas. La primera fue la teoría de los gérmenes, propuesta en la década de 1840 por Ignaz Semmelweis e incorporada a los hospitales y hogares con una ferocidad gradualmente creciente durante el siglo siguiente. Cuando en la década de 1920 se empezaron a recopilar estadísticas de orfanatos y casas de acogida, los pediatras llegaron a temer a los gérmenes por encima de todo. Hasta donde llegaban los registros, mostraban que la mayoría de los niños

abandonados en los hogares de acogida morían en el plazo de un año. En 1915, un médico neoyorquino, Henry Chapin, informó a la Sociedad Americana de Pediatría de que, de los diez hogares de expósitos que había examinado, en todos menos en uno *todos los* niños habían muerto antes de cumplir dos años.

3

Cuando los pediatras se dieron cuenta de los efectos mortales de las instituciones en los niños pequeños, reaccionaron de forma lógica lanzando una cruzada contra los gérmenes. En los orfanatos y hospitales se convirtió en una prioridad aislar a los niños en la medida de lo posible en cubículos limpios para evitar que se infectaran unos a otros. Se separaron las camas, se colocaron separadores entre ellas, las enfermeras se replegaron detrás de mascarillas y guantes, y se reprendió a las madres por violar la cuarentena.

Las otras dos grandes ideas fueron el psicoanálisis y el conductismo. Estas dos teorías coincidían en muy poco, pero ambas coincidían en que el apego del bebé a su madre se basa en la leche. Freud pensaba que la libido (deseo de placer) del niño se satisface primero con el pecho y, por tanto, el niño desarrolla su primer apego (necesidad psicológica) al pecho. Sólo gradualmente el niño generaliza ese deseo a la mujer que posee el pecho. A los conductistas no les importaba la libido, pero también veían el pecho como el primer reforzador, la primera recompensa (la leche) para la primera conducta (la succión). El corazón del conductismo, si es que tenía uno, era el condicionamiento: la idea de que el aprendizaje se produce cuando las recompensas están *condicionadas* por las conductas. El amor incondicional -abrazar, acurrucar y mimar a los niños sin motivo- se consideraba la forma más segura de hacer que los niños fueran perezosos, malcriados y débiles. Los freudianos y los conductistas estaban unidos en su creencia de que un trato maternal muy afectuoso perjudica a los niños, y que los principios científicos podrían mejorar la crianza de los niños. Tres años antes de que mi padre ingresara en el hospital, John Watson, el principal conductista estadounidense (en los años anteriores a B. F. Skinner), publicó el best-seller *Psychological Care of Infant and Child*.

4

Watson escribió sobre su sueño de que un día los bebés se criaran en granjas para bebés, lejos de las influencias corruptoras de los padres. Pero hasta que llegara ese día, se instaba a los padres a utilizar técnicas conductistas para criar niños fuertes: No hay que cogerlos

cuando lloran, no hay que mimarles, sólo hay que repartir beneficios y castigos por cada acción buena o mala.

¿Cómo ha podido la ciencia equivocarse tanto? ¿Cómo es posible que los médicos y los psicólogos no hayan visto que los niños necesitan tanto amor como leche? Este capítulo trata de esa necesidad: la necesidad de otras personas, de contacto y de relaciones estrechas. Ningún hombre, mujer o niño es una isla. Los científicos han avanzado mucho desde John Watson, y ahora existe una ciencia del amor mucho más humana. La historia de esta ciencia comienza con los huérfanos y los monos rhesus y termina con un desafío a la sombría visión del amor que tenían muchos de los antiguos, tanto de Oriente como de Occidente. Los héroes de esta historia son dos psicólogos que rechazaron los principios centrales de su formación: Harry Harlow y John Bowlby. Estos dos hombres sabían que algo faltaba en el conductismo y en el psicoanálisis, respectivamente. Contra todo pronóstico, cambiaron sus campos, humanizaron el tratamiento de los niños e hicieron posible que la ciencia mejorara en gran medida la sabiduría de los antiguos.

TENER Y RETENER

Harry Harlow

5

se doctoró en 1930 en Stanford, donde escribió su tesis sobre el comportamiento alimentario de las ratas bebé. Aceptó un trabajo en la Universidad de Wisconsin, donde se encontró abrumado por la enseñanza y falto de sujetos de investigación: no tenía espacio en el laboratorio, ni ratas, ni forma de realizar los experimentos que debía publicar. Desesperado, Harlow llevó a sus estudiantes al pequeño zoológico de Madison, Wisconsin, que tenía un pequeño número de primates. Harlow y su primer estudiante de posgrado, Abe Maslow, no podían realizar experimentos controlados con tan pocos animales. En su lugar, se vieron obligados a observar, a mantener la mente abierta y a aprender de especies estrechamente relacionadas con los seres humanos. Y una de las primeras cosas que vieron fue la curiosidad. A los simios y a los monos les gustaba resolver rompecabezas (los humanos les hacían pruebas para medir la destreza física y la inteligencia), y trabajaban en tareas por lo que parecía ser el puro placer de hacerlo. El conductismo, en cambio, decía que los animales sólo hacen lo que se les refuerza para que lo hagan.

Harlow intuía que había encontrado un fallo en el conductismo,

pero no podía demostrarlo con anécdotas del zoo local. Quería desesperadamente un laboratorio en el que estudiar a los primates, no a las ratas, así que construyó uno él mismo -literalmente lo construyó, en el armazón de un edificio abandonado, con la ayuda de sus estudiantes. En ese laboratorio improvisado, durante los siguientes treinta años, Harlow y sus estudiantes enfurecieron a los conductistas al demostrar con mayor precisión que los monos son criaturas curiosas e inteligentes a las que les gusta averiguar cosas. Siguen las leyes del refuerzo hasta cierto punto, al igual que los humanos, pero en el cerebro de un mono ocurren muchas más cosas de las que el cerebro de un conductista podría comprender. Por ejemplo, dar a los monos pasas como recompensa por cada paso correcto en la resolución de un rompecabezas (como abrir un pestillo mecánico con varias piezas móviles) en realidad interfiere con la resolución, porque distrae a los monos.

6

Disfrutan de la tarea por sí misma.

A medida que el laboratorio de Harlow crecía, se enfrentaba a una escasez perenne de monos. Era difícil importarlos y, cuando llegaban, a menudo estaban enfermos, lo que traía un flujo de nuevas infecciones al laboratorio. En 1955, Harlow concibió la audaz idea de crear su propia colonia de cría de monos rhesus. Nadie había creado nunca una colonia de cría de monos autosuficiente en Estados Unidos, y mucho menos en el frío clima de Wisconsin, pero Harlow no se dejó intimidar. Permitió que sus monos rhesus se aparearan, y luego se llevó a los niños a las pocas horas de nacer, para salvarlos de las infecciones en el atestado laboratorio. Tras muchos experimentos, él y sus estudiantes crearon una fórmula artificial para bebés llena de nutrientes y antibióticos. Encontraron el patrón óptimo de alimentación, los ciclos de luz y oscuridad y la temperatura. Cada bebé se criaba en su propia jaula, a salvo de las enfermedades. Harlow había hecho realidad, en cierto modo, el sueño de Watson de una granja de bebés, y la cosecha crecía en tamaño y aspecto saludable. Pero cuando los monos criados en la granja eran llevados a la compañía de otros, se sentían aturdidos y desconcertados. Nunca desarrollaron habilidades sociales o de resolución de problemas normales, por lo que eran inútiles para los experimentos. Harlow y sus estudiantes estaban perplejos. ¿Qué habían olvidado?

La pista estaba a la vista, agarrada a las manos de los monos, hasta que finalmente un estudiante de posgrado, Bill Mason, se dio cuenta: pañales. Las jaulas de la incubadora de bebés se forraban a

veces con pañales viejos para proporcionar material de cama y proteger a las crías del frío del suelo. Los monos se aferraban a los pañales, sobre todo cuando tenían miedo, y se los llevaban cuando eran llevados a nuevas jaulas. Mason propuso una prueba a Harlow: expongamos a algunos monos jóvenes a un bulto de tela y a un bulto de madera. Veamos si los monos sólo necesitan agarrarse a algo, cualquier cosa, o si hay algo especial en la suavidad de la tela. A Harlow le encantó la idea y, al pensar en ella, vio una cuestión aún más importante: ¿Eran los pañales realmente sustitutos de las madres? ¿Tenían los monos una necesidad innata de abrazar y ser abrazados, una necesidad que no existía en la granja de bebés? Si es así, ¿cómo podría demostrarlo? La prueba de Harlow se convirtió en uno de los experimentos más famosos de toda la psicología.

Harlow puso a prueba directamente la hipótesis de la leche. Creó dos tipos de madres sustitutas, cada una de las cuales era un cilindro del tamaño de una hembra adulta de mono rhesus, con una cabeza de madera que tenía ojos y boca. Un tipo estaba hecho de malla metálica, el otro estaba cubierto con una capa de espuma y luego con una capa de rizo suave. Cada una de las ocho crías de mono Rhesus se crió sola en una jaula con dos madres sustitutas, una de cada tipo. Para cuatro de los monos, la leche se suministraba sólo desde un tubo que salía del pecho de la madre de alambre. Para las otras cuatro, el tubo salía del pecho de la madre de tela. Si Freud y Watson tenían razón al afirmar que la leche era la causa del apego, los monos deberían apegarse a quienes les daban leche. Pero no fue así. Todos los monos pasaron casi todo el tiempo aferrándose, trepando y empujándose a los suaves pliegues de la madre de tela. El experimento de Harlow

7

es tan elegante y tan convincente que no hace falta ver las estadísticas para entender los resultados. Basta con ver la famosa foto, que ahora se incluye en todos los libros de introducción a la psicología, en la que un bebé mono se aferra a la madre de tela con sus patas traseras mientras se estira para alimentarse del tubo que sobresale de la madre de alambre.

Harlow argumentó que el "confort de contacto" es una necesidad básica que tienen los mamíferos jóvenes de contacto físico con su madre. En ausencia de una madre real, los mamíferos jóvenes buscarán lo que más se parezca a una madre. Harlow eligió el término con cuidado, porque la madre, incluso una madre de tela, proporciona consuelo cuando más se necesita, y ese consuelo proviene sobre todo del contacto directo.

Las muestras de amor familiar a menudo hacen llorar a la gente, y la maravillosa biografía de Deborah Blum sobre Harlow, *Love at Goon Park*,

8

está llena de conmovedoras expresiones de amor familiar. Es una historia edificante, en última instancia, pero a lo largo del camino está llena de tristeza y amor no correspondido. La portada del libro, por ejemplo, muestra la imagen de un joven mono rhesus solo en una jaula, mirando a su "madre" de tela a través de un cristal.

EL AMOR VENCE AL MIEDO

La vida de John Bowlby siguió un camino totalmente diferente al de Harlow, aunque condujo, en última instancia, al mismo descubrimiento.

9

Bowlby era un aristócrata inglés, criado por una niñera y enviado a un internado. Estudió medicina y se convirtió en psicoanalista, pero durante sus primeros años de formación realizó un trabajo voluntario que marcó el resto de su carrera. Trabajó en dos hogares para niños inadaptados, muchos de los cuales no tenían contacto real con sus padres. Algunos eran distantes y poco comunicativos; otros eran desesperadamente pegajosos, y le seguían ansiosamente si les prestaba la más mínima atención. Tras servir en la Segunda Guerra Mundial, Bowlby regresó a Inglaterra para dirigir la clínica infantil de un hospital. Comenzó a investigar cómo afectaba a los niños la separación de sus padres. En aquella época, Europa acababa de experimentar más separaciones entre padres e hijos que ningún otro lugar en toda la historia de la humanidad. La guerra había creado un gran número de huérfanos, refugiados y niños enviados al campo por su propia seguridad. La nueva Organización Mundial de la Salud encargó a Bowlby que escribiera un informe sobre la mejor manera de tratar a estos niños. Bowlby recorrió hospitales y orfanatos, y su informe, publicado en 1951, era un argumento apasionado contra las nociones predominantes de que la separación y el aislamiento son inofensivos, y que las necesidades biológicas, como la nutrición, son primordiales. Los niños necesitan amor para desarrollarse adecuadamente, argumentaba; los niños necesitan madres.

A lo largo de la década de 1950, Bowlby desarrolló sus ideas y soportó el desprecio de psicoanalistas como Anna Freud y Melanie Klein, cuyas teorías (sobre la libido y los pechos) contradecía. Tuvo la suerte de conocer a un destacado etólogo de la época, Robert Hinde, que le enseñó las nuevas investigaciones sobre el comportamiento animal. Konrad Lorenz, por ejemplo, había demostrado que los patitos, diez o doce horas después de salir del cascarón, se fijan en cualquier cosa del tamaño de un pato que se mueva en su entorno y la siguen durante meses.

10

En la naturaleza, este objeto es siempre la mamá, pero en las demostraciones de Lorenz, cualquier cosa que se moviera funcionaba, incluso sus propias botas (con él dentro). Este mecanismo de "impronta" visual es bastante diferente de lo que ocurre en las personas, pero una vez que Bowlby empezó a pensar en cómo la evolución crea mecanismos para asegurar que las madres y los hijos permanezcan juntos, se abrió el camino para un enfoque totalmente nuevo de las relaciones humanas entre padres e hijos. No es necesario derivar el vínculo de la leche, el refuerzo, la libido o cualquier otra cosa. Más bien, el apego de la madre y el hijo es tan enormemente importante para la supervivencia del niño que en todas las especies que dependen de los cuidados maternos existe un sistema dedicado a la madre y al hijo. Cuando Bowlby empezó a prestar más atención al comportamiento de los animales, vio muchas similitudes entre los comportamientos de los bebés monos y los bebés humanos: aferrarse, mamar, llorar cuando se les deja atrás, seguirles siempre que sea posible. Todos estos comportamientos funcionaban en otros primates para mantener al niño cerca de mamá, y todos eran visibles en los niños humanos, incluso la señal de "recógeme" de los brazos extendidos.

En 1957, Hinde se enteró de los estudios sobre madres de tela de Harlow, aún no publicados, y se lo contó a Bowlby, que escribió a Harlow y más tarde le visitó en Wisconsin. Los dos hombres se convirtieron en grandes aliados y se apoyaron mutuamente. Bowlby, el gran teórico, creó el marco que ha unificado la mayoría de las investigaciones posteriores sobre las relaciones entre padres e hijos; y Harlow, el gran experimentalista, proporcionó las primeras demostraciones irrefutables de la teoría en el laboratorio.

La gran síntesis de Bowlby se llama teoría del apego.

11

Se basa en la ciencia de la cibernética, es decir, en el estudio de cómo los sistemas mecánicos y biológicos pueden regularse a sí mismos para alcanzar objetivos preestablecidos mientras el entorno que les rodea y su interior cambia. La primera metáfora de Bowlby fue el sistema cibernético más sencillo de todos: un termostato que enciende un calentador cuando la temperatura cae por debajo de un punto establecido.

La teoría del apego parte de la idea de que dos objetivos básicos guían el comportamiento de los niños: la seguridad y la exploración. Un niño que se mantiene seguro sobrevive; un niño que explora y juega desarrolla las habilidades y la inteligencia necesarias para la vida adulta. (Por eso todos los bebés mamíferos juegan; y cuanto más grande es su corteza frontal, más necesitan jugar).

12

Sin embargo, estas dos necesidades suelen ser opuestas, por lo que se regulan mediante una especie de termostato que controla el nivel de seguridad ambiental. Cuando el nivel de seguridad es adecuado, el niño juega y explora. Pero en cuanto baja demasiado, es como si se accionara un interruptor y de repente las necesidades de seguridad pasan a ser primordiales. El niño deja de jugar y se acerca a mamá. Si la madre no está disponible, el niño llora, y cada vez con más desesperación; cuando la madre regresa, el niño busca que le toquen o que le tranquilicen, antes de que el sistema pueda restablecerse y el juego pueda reanudarse. Este es un ejemplo del principio de "diseño" del que hablé en el capítulo 2: los sistemas opuestos se empujan mutuamente para alcanzar un punto de equilibrio. (Los padres son perfectamente buenas figuras de apego, pero Bowlby se centró en los vínculos madre-hijo, que suelen empezar más rápido).

Si quieres ver el sistema en acción, sólo tienes que intentar que un niño de dos años juegue. Si va a casa de una amiga y se encuentra con su hijo por primera vez, sólo le llevará un minuto. El niño se siente seguro en su entorno familiar, y su madre funciona como lo que Bowlby denominó "base segura": una figura de apego cuya presencia garantiza la seguridad, apaga el miedo y, por tanto, permite las exploraciones que conducen a un desarrollo saludable. Pero si tu amiga lleva a su hijo a *tu* casa por primera vez, tardará más. Probablemente tendrás que rodear a tu amiga para encontrar la cabecita que se esconde detrás de sus muslos. Y luego, si consigues

iniciar un juego haciéndole caras para que se ría, tal vez, observa lo que ocurre cuando su madre va a la cocina a por un vaso de agua. El termostato hace clic, el juego termina y su compañero de juego se escapa también a la cocina. Harlow había demostrado el mismo comportamiento en los monos.

13

Los monos jóvenes colocados con su madre de tela en el centro de una habitación abierta llena de juguetes acababan bajando de la madre para explorar, pero volvían a menudo para tocarla y volver a conectar. Si se sacaba a la madre de tela de la habitación, todo el juego se detenía y se producían gritos frenéticos.

Cuando los niños están separados de sus figuras de apego durante mucho tiempo, como en una estancia hospitalaria, descienden rápidamente a la pasividad y la desesperación. Cuando se les niega una relación de apego estable y duradera (criados, por ejemplo, por una sucesión de padres adoptivos o enfermeras), es probable que queden dañados de por vida, decía Bowlby. Podrían convertirse en los solitarios distantes o en los aferrados sin esperanza que Bowlby había visto en su trabajo como voluntario. La teoría de Bowlby contradecía directamente a Watson y a los Freud (Sigmund y Anna): Si quieres que tus hijos crezcan sanos e independientes, debes sostenerlos, abrazarlos, mimarlos y amarlos. Déles una base segura y ellos explorarán y luego conquistarán el mundo por sí mismos. El poder del amor sobre el miedo quedó bien expresado en el Nuevo Testamento: "No hay temor en el amor, sino que el amor perfecto echa fuera el temor" (I JUAN 4:18).

LA PRUEBA ESTÁ EN LA DESPEDIDA

Si vas a contradecir la sabiduría prevaleciente de tu época, más vale que tengas muy buenas pruebas. Los estudios de Harlow eran muy buenos, pero los escépticos afirmaban que no eran aplicables a las personas. Bowlby necesitaba más pruebas, y las obtuvo de una mujer canadiense que respondió a un anuncio que él puso para buscar un asistente de investigación en 1950. Mary Ainsworth, que se había trasladado a Londres con su marido, pasó tres años trabajando con Bowlby en sus primeros estudios sobre niños hospitalizados. Cuando su marido aceptó un trabajo académico en Uganda, Ainsworth volvió a ir con él y aprovechó la oportunidad para realizar cuidadosas observaciones de los niños en las aldeas ugandesas. Incluso en una cultura en la que las mujeres comparten las tareas maternas de todos los niños de la casa de la familia extendida, Ainsworth observó un

vínculo especial entre un niño y su propia madre. La madre era mucho más eficaz como base segura que otras mujeres. Ainsworth se trasladó entonces a la Universidad Johns Hopkins de Baltimore, y después a la Universidad de Virginia, donde pensó en cómo poner a prueba las ideas de Bowlby, y las suyas propias, sobre la relación madre-hijo.

En la teoría cibernética de Bowlby, la acción está en los cambios. No puedes limitarte a ver a un niño jugar; tienes que observar cómo cambian los objetivos de exploración y seguridad en respuesta a las condiciones cambiantes. Así que Ainsworth desarrolló una pequeña obra de teatro, más tarde llamada "Situación extraña", y puso al niño en el papel protagonista.

14

En esencia, recreó los experimentos en los que Harlow había colocado a los monos en una habitación abierta con juguetes novedosos. En la primera escena, la madre y su hijo entran en una habitación cómoda, llena de juguetes. La mayoría de los niños del experimento pronto gatean o salen a explorar. En la segunda escena, una mujer amable entra, habla con la madre durante unos minutos y luego se une al niño para jugar. En la escena tres, la madre se levanta y deja al niño solo durante unos minutos con la desconocida. En la cuarta escena, la madre regresa y la desconocida se va. En la escena cinco, la madre se va de nuevo y el niño se queda solo en la habitación. En la escena seis, el desconocido regresa; y en la escena siete, la madre vuelve definitivamente. La obra está diseñada para aumentar el nivel de estrés del niño con el fin de ver cómo el sistema de apego del niño gestiona los cambios de escena. Ainsworth encontró tres patrones comunes de gestión.

En aproximadamente dos tercios de los niños estadounidenses, el sistema hace justo lo que Bowlby dijo que debía hacer, es decir, cambiar sin problemas entre el juego y la búsqueda de seguridad según cambia la situación. Los niños que siguen este patrón, denominado apego "seguro", reducen o detienen su juego cuando sus madres se van, y entonces muestran ansiedad, que el extraño no puede aliviar del todo. En las dos escenas en las que la madre regresa, estos niños muestran alegría, a menudo moviéndose hacia ella o tocándola para restablecer el contacto con su base segura; pero luego se tranquilizan rápidamente y vuelven a jugar. En el otro tercio de los niños, los cambios de escena son más torpes; estos niños tienen uno de los dos tipos de apego inseguro. A la mayoría de ellos no parece importarles mucho si mamá viene o se va, aunque la investigación fisiológica posterior demostró que sí les angustia la separación. Más

bien, estos niños parecen suprimir su angustia tratando de manejarla por su cuenta en lugar de confiar en mamá para que los consuele. Ainsworth denominó a este patrón de apego "evitativo". El resto de los niños, alrededor del 12% en Estados Unidos, se muestran ansiosos y pegajosos durante todo el estudio. Se alteran mucho cuando se separan de mamá, a veces se resisten a sus esfuerzos por consolarles cuando vuelve y nunca se tranquilizan del todo para jugar en la habitación desconocida. Ainsworth llamó a este patrón "resistente

". 15

Ainsworth pensó por primera vez que estas diferencias se debían enteramente a una buena o mala maternidad. Observó a las madres en casa y descubrió que aquellas que eran cálidas y muy receptivas con sus hijos tenían más probabilidades de tener hijos que mostraban un apego seguro en la situación de extrañamiento. Estos niños habían aprendido que podían contar con sus madres y, por tanto, eran los más atrevidos y confiados. Las madres que se mostraban distantes y poco receptivas tenían más probabilidades de tener hijos evasivos, que habían aprendido a no esperar mucha ayuda y consuelo de mamá. Las madres cuyas respuestas eran erráticas e imprevisibles tenían más probabilidades de tener hijos resistentes, que habían aprendido que sus esfuerzos por obtener consuelo a veces daban resultado, pero otras no.

Pero siempre que oigo hablar de correlaciones entre madre e hijo, soy escéptico. Los estudios sobre gemelos casi siempre demuestran que los rasgos de personalidad se deben más a la genética que a la crianza.

16

Tal vez se trate de que las mujeres felices, a las que les ha tocado la lotería cortical, son cariñosas y afectuosas, y transmiten sus genes de felicidad a sus hijos, que luego se muestran seguros. O tal vez la correlación sea inversa: Los niños tienen temperamentos innatos estables

17

-solitarios, malhumorados o ansiosos- y los solitarios son tan divertidos que sus madres *quieren* ser más receptivas. Mi escepticismo se ve reforzado por el hecho de que los estudios realizados después del estudio casero de Ainsworth han encontrado, en general, sólo pequeñas correlaciones entre la capacidad de respuesta de las madres y el estilo de apego de sus hijos.

18

Por otra parte, los estudios sobre gemelos han descubierto que los genes sólo desempeñan un pequeño papel en la determinación del estilo de apego.

19

Así que ahora tenemos un verdadero rompecabezas, un rasgo que se correlaciona débilmente con la maternidad y débilmente con los genes. ¿De dónde procede?

La teoría cibernética de Bowlby nos obliga a pensar fuera de la habitual dicotomía naturaleza-crianza. Hay que ver el estilo de apego como una propiedad que emerge gradualmente durante miles de interacciones. Un niño con un temperamento particular (influenciado genéticamente) hace ofertas de protección. Una madre con un temperamento particular (influenciado genéticamente) responde, o no responde, en función de su estado de ánimo, de lo sobrecargada que esté de trabajo o del gurú de la puericultura que haya estado leyendo. Ningún acontecimiento es especialmente importante, pero con el tiempo el niño construye lo que Bowlby llamó un "modelo de trabajo interno" de sí mismo, de su madre y de su relación. Si el modelo dice que mamá siempre está ahí para ti, serás más audaz en tus juegos y exploraciones. Ronda tras ronda, las interacciones predecibles y recíprocas generan confianza y fortalecen la relación. Los niños con disposiciones alegres que tienen madres felices es casi seguro que jugarán bien y desarrollarán un estilo de apego seguro, pero una madre dedicada puede superar su propia disposición o la de su hijo, menos agradable, y fomentar un modelo de trabajo interno seguro en su relación. (Todo lo que he relatado más arriba es válido también para los padres, pero la mayoría de los niños de todas las culturas pasan más tiempo con sus madres).

NO ES SÓLO PARA NIÑOS

Cuando empecé a escribir este capítulo, pensaba repasar la teoría del apego en una o dos páginas y luego pasar a lo que realmente nos interesa a los adultos. Cuando oímos la palabra "amor", pensamos en el amor romántico. Puede que oigamos una canción ocasional sobre el amor entre padres e hijos en una emisora de radio de música country, pero en cualquier otro lugar del dial el amor significa el tipo de amor en el que uno cae y al que luego se esfuerza por aferrarse. Sin embargo, cuanto más profundizaba en la investigación, más me daba cuenta de que Harlow, Bowlby y Ainsworth pueden ayudarnos a

entender el amor de los adultos. Compruébelo usted mismo. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones te describe mejor en las relaciones románticas?

Me resulta relativamente fácil acercarme a los demás y me siento cómodo dependiendo de ellos y haciendo que ellos dependan de mí. No me preocupa a menudo que me abandonen o que alguien se acerque demasiado a mí.

Me siento algo incómodo al estar cerca de los demás; me cuesta confiar completamente en ellos, me cuesta permitirme depender de ellos. Me pongo nervioso cuando alguien se acerca demasiado, y a menudo las parejas sentimentales quieren que tenga más intimidad de la que me siento cómodo.

Me parece que los demás son reacios a acercarse tanto como me gustaría. A menudo me preocupa que mi pareja no me quiera realmente o que no quiera quedarse conmigo. Quiero fusionarme completamente con otra persona, y este deseo a veces ahuyenta a la gente. 20

Los investigadores del apego Cindy Hazan y Phil Shaver desarrollaron esta sencilla prueba para comprobar si los tres estilos de Ainsworth seguían funcionando cuando los adultos intentaban establecer relaciones. Así es. Algunas personas cambian de estilo a medida que crecen, pero la gran mayoría de los adultos eligen el descriptor que correspondía a su forma de ser de niño.

21

(Las tres opciones anteriores corresponden a los modelos seguro, evitativo y resistente de Ainsworth). Los modelos internos de trabajo son bastante estables (aunque no inmutables) y guían a las personas en sus relaciones más importantes a lo largo de su vida. Y al igual que los bebés seguros son más felices y están más adaptados, los adultos seguros disfrutan de relaciones más felices y duraderas, así como de menores tasas de divorcio.

22

Pero, ¿el amor romántico de los adultos surge realmente del mismo sistema psicológico que une a los niños con sus madres? Para averiguarlo, Hazan rastreó el proceso por el que el apego infantil cambia con la edad. Bowlby había especificado las cuatro características que definen las relaciones de apego:

23

mantenimiento de la proximidad (el niño quiere y se esfuerza por estar cerca del padre)

angustia de separación (se explica por sí misma)

refugio seguro (el niño, cuando está asustado o angustiado, acude a los padres en busca de consuelo)

base segura (el niño utiliza al progenitor como base desde la que lanzar la exploración y el crecimiento personal)

Hazan y sus colegas

24

encuestaron a cientos de personas con edades comprendidas entre los seis y los ochenta y dos años, preguntándoles qué personas de su vida cumplían cada una de las cuatro características que definen el apego (por ejemplo: "¿Con quién le gusta más pasar el tiempo?" "¿A quién recurres cuando te sientes mal?"). Si los bebés pudieran responder a la encuesta, nombrarían a mamá o a papá como respuesta a todas las preguntas, pero a los ocho años, lo que más desean es pasar tiempo con sus compañeros. (Cuando los niños se resisten a dejar a sus amigos para venir a cenar a casa, eso es mantenimiento de la proximidad). Entre los ocho y los catorce años, el refugio seguro se amplía de los padres a los compañeros, ya que los adolescentes empiezan a recurrir a los demás en busca de apoyo emocional. Pero es sólo al final de la adolescencia, entre los quince y los diecisiete años, cuando los cuatro componentes del apego pueden ser satisfechos por un compañero, específicamente una pareja romántica. El Nuevo Testamento registra esta transferencia normal de apego: "Por eso el hombre dejará a su padre y a su madre y se unirá a su mujer, y los dos serán una sola carne. Entonces ya no son dos, sino una sola carne" (MARCOS 10:7-9).

Las pruebas de que las parejas románticas se convierten en verdaderas figuras de apego, como los padres, provienen de una revisión

25

de investigaciones sobre cómo las personas se enfrentan a la muerte de un cónyuge, o a una larga separación. La revisión descubrió que los adultos experimentan la misma secuencia que Bowlby había

observado en los niños internados en hospitales: ansiedad y pánico iniciales, seguidos de letargo y depresión, seguidos de recuperación mediante el desapego emocional. Además, la revisión descubrió que el contacto con los amigos cercanos era de poca ayuda para mitigar el dolor, pero que renovar el contacto con los *padres* era mucho más eficaz.

Si se piensa en ello, las similitudes entre las relaciones románticas y las relaciones entre padres e hijos son evidentes. Los amantes en el primer arrebato de amor pasan interminables horas en la mirada mutua cara a cara, abrazándose, acariciando y abrazándose, besándose, usando voces de bebé y disfrutando de la misma liberación de la hormona oxitocina que une a las madres y a los bebés entre sí en una especie de adicción. La oxitocina prepara a las hembras de los mamíferos para dar a luz (desencadenando las contracciones uterinas y la liberación de leche), pero también afecta a sus cerebros, fomentando comportamientos de crianza y reduciendo la sensación de estrés cuando las madres están en contacto con sus hijos.

26

Este poderoso apego de las madres a los bebés -denominado a menudo "sistema de cuidados"- es un sistema psicológico diferente del sistema de apego de los bebés, pero es evidente que los dos sistemas evolucionaron conjuntamente. Las señales de angustia del bebé sólo son eficaces porque desencadenan los deseos de cuidado de la madre. La oxitocina es el pegamento que hace que las dos partes se unan. La prensa popular ha simplificado demasiado la oxitocina como una hormona que hace que las personas (incluso los hombres intratables) se vuelvan repentinamente dulces y afectuosas, pero trabajos más recientes sugieren que también puede considerarse como una hormona del estrés en las mujeres:

27

Se segrega cuando las mujeres están estresadas y sus necesidades de apego *no están* satisfechas, lo que provoca una necesidad de contacto con un ser querido. Por otro lado, cuando la oxitocina inunda el cerebro (del hombre o de la mujer) mientras dos personas *están* en contacto piel con piel, el efecto es tranquilizador y calmante, y refuerza el vínculo entre ellos. En el caso de los adultos, la mayor descarga de oxitocina -aparte de los partos y la lactancia- proviene del sexo.

28

La actividad sexual, especialmente si incluye abrazos, caricias prolongadas y orgasmos, activa muchos de los mismos circuitos que se utilizan para vincular a los bebés con sus padres. No es de extrañar que los estilos de apego de la infancia persistan en la edad adulta: Todo el sistema de apego persiste.

EL AMOR Y LA CABEZA HINCHADA

Por lo tanto, las relaciones amorosas de los adultos se construyen a partir de dos sistemas antiguos e interconectados: un sistema de apego que vincula al niño con la madre y un sistema de cuidado que vincula a la madre con el niño. Estos sistemas son tan antiguos como los mamíferos; más antiguos quizás, porque las aves también los tienen. Pero todavía tenemos que añadir algo más para explicar por qué el sexo está relacionado con el amor. No hay problema; la naturaleza motivaba a los animales a buscarse para tener sexo mucho antes de que existieran los mamíferos o las aves. El "sistema de apareamiento" está completamente separado de los otros dos sistemas, e implica áreas cerebrales y hormonas distintivas.

29

En algunos animales, como las ratas, el sistema de apareamiento atrae al macho y a la hembra el tiempo suficiente para que copulen. En otras especies, como los elefantes, el macho y la hembra se juntan durante varios días -la duración del periodo fértil- durante los cuales comparten tiernas caricias, juegan alegremente y muestran muchos otros signos que recuerdan a los observadores humanos el enamoramiento mutuo.

30

Sea cual sea la duración, en la mayoría de los mamíferos (aparte de los humanos) los tres sistemas se encadenan con perfecta previsibilidad. En primer lugar, los cambios hormonales de la hembra en torno al momento de la ovulación desencadenan anuncios de su fertilidad: Las hembras de los perros y los gatos, por ejemplo, liberan feromonas; las hembras de los chimpancés y los bonobos muestran enormes hinchazones genitales de color rojo. A continuación, los machos se excitan y compiten (en algunas especies) para ver quién consigue aparearse. La hembra hace algún tipo de elección (en la mayoría de las especies), lo que a su vez activa su propio sistema de apareamiento; y luego, unos meses después, el nacimiento activa el sistema de cuidados en la madre y el sistema de apego en el niño. El padre se queda al margen, donde pasa su tiempo olfateando más

feromonas, o escudriñando en busca de más hinchazones. El sexo es para la reproducción; el amor duradero es para las madres y los hijos. Entonces, ¿por qué las personas son tan diferentes? ¿Cómo llegaron las hembras humanas a ocultar todos los signos de la ovulación y conseguir que los hombres se enamoren de ellas y de sus hijos?

Nadie lo sabe, pero la teoría más plausible

31

en mi opinión comienza con la enorme expansión del cerebro humano de la que hablé en los capítulos 1 y 3. Cuando los primeros homínidos se separaron de los ancestros de los chimpancés modernos, sus cerebros no eran más grandes que los de los chimpancés. Estos ancestros humanos eran básicamente simios bípedos. Pero entonces, hace unos 3 millones de años, algo cambió. Algo en el entorno, o quizás un aumento en el uso de herramientas que fue posible gracias a unas manos cada vez más diestras, hizo que fuera altamente adaptativo tener un cerebro mucho más grande y una inteligencia mucho mayor. Sin embargo, el crecimiento del cerebro se enfrentó a un cuello de botella literal: el canal de parto. Las hembras homínidas tenían límites físicos en cuanto al tamaño de la cabeza que podían dar a luz y seguir teniendo una pelvis que les permitiera caminar erguidos. Al menos una especie de homínido -nuestro ancestro- desarrolló una técnica novedosa que sorteaba esta limitación enviando a los bebés fuera del útero mucho antes de que sus cerebros estuvieran lo suficientemente desarrollados como para controlar sus cuerpos. En todas las demás especies de primates, el crecimiento del cerebro se ralentiza drásticamente poco después del nacimiento porque el cerebro está casi completo y listo para el servicio; sólo se necesita un ajuste fino durante algunos años de juego y aprendizaje en la infancia. Sin embargo, en los humanos, el rápido ritmo de crecimiento del cerebro embrionario continúa durante unos dos años después del nacimiento, seguido de un aumento más lento pero continuo del peso del cerebro durante otros veinte años.

32

Los seres humanos son las únicas criaturas de la Tierra cuyas crías son totalmente indefensas durante años y dependen en gran medida de los cuidados de los adultos durante más de una década.

Dada la enorme carga que supone el niño humano, las mujeres no pueden hacerlo solas. Los estudios sobre las sociedades de cazadores-recolectores demuestran que las madres de niños pequeños no pueden

reunir suficientes calorías para mantenerse a sí mismas y a sus hijos con vida.

33

Dependen de la gran cantidad de alimentos, así como de la protección que les brindan los machos en sus años de mayor productividad. Por tanto, los cerebros grandes, tan útiles para el cotilleo y la manipulación social (así como para la caza y la recolección), sólo podrían haber evolucionado si los hombres empezaran a colaborar. Pero en el juego competitivo de la evolución, es una jugada perdedora para un macho proporcionar recursos a un hijo que no es suyo. Así que los padres activos, los vínculos de pareja entre hombres y mujeres, los celos sexuales masculinos y los bebés cabezones coevolucionaron, es decir, surgieron gradualmente pero juntos. Un hombre que sintiera algún deseo de permanecer con una mujer, de proteger su fidelidad y de contribuir a la crianza de sus hijos, podría producir hijos más inteligentes que sus competidores menos paternales. En entornos en los que la inteligencia era altamente adaptativa (que pueden haber sido todos los entornos humanos, una vez que empezamos a fabricar herramientas), la inversión masculina en los hijos puede haber sido rentable para los propios hombres (para sus genes, es decir), y por lo tanto se hizo más común con cada generación sucesiva.

Pero, ¿a partir de qué materia prima podría evolucionar un vínculo entre hombres y mujeres donde antes no existía? La evolución no puede diseñar nada desde cero. La evolución es un proceso en el que los huesos y las hormonas y los patrones de comportamiento que ya estaban codificados por los genes se modifican ligeramente (por mutación aleatoria de esos genes) y luego se seleccionan si confieren una ventaja a un individuo. No hizo falta mucho cambio para modificar el sistema de apego, que todo hombre y toda mujer había utilizado de niño para apegarse a mamá, y hacer que se vinculara con el sistema de apareamiento, que ya se activaba en cada joven en el momento de la pubertad.

Es cierto que esta teoría es especulativa (los huesos fosilizados de un padre comprometido no se diferencian de los de un padre indiferente), pero relaciona perfectamente muchos de los rasgos distintivos de la vida humana, como nuestros dolorosos partos, nuestra larga infancia, nuestros grandes cerebros y nuestra elevada inteligencia. La teoría conecta estas peculiaridades biológicas de los seres humanos con algunas de las rarezas emocionales más importantes de nuestra especie: la existencia de vínculos emocionales

fuertes y (a menudo) duraderos entre hombres y mujeres, y entre hombres y niños. Dado que los hombres y las mujeres en una relación tienen muchos intereses contrapuestos, la teoría evolutiva no considera las relaciones amorosas como asociaciones armoniosas para la crianza de los hijos;

34

pero un rasgo universal de las culturas humanas es que los hombres y las mujeres establecen relaciones destinadas a durar años (matrimonio) que limitan de algún modo su comportamiento sexual e institucionalizan sus vínculos con los hijos y entre sí.

DOS AMORES, DOS ERRORES

Tome un antiguo sistema de apego, mézclelo con una medida igual de sistema de cuidado, añada un sistema de apareamiento modificado y *voilá,* eso es el amor romántico. Parece que he perdido algo aquí; el amor romántico es mucho más que la suma de sus partes. Es un estado psicológico extraordinario que lanzó la guerra de Troya, inspiró gran parte de la mejor (y peor) música y literatura del mundo y nos dio a muchos de nosotros los días más perfectos de nuestra vida. Pero creo que el amor romántico se malinterpreta en gran medida, y el examen de sus subcomponentes psicológicos puede aclarar algunos enigmas y orientar el camino para evitar las trampas del amor.

En algunos rincones de las universidades, los profesores dicen a sus alumnos que el amor romántico es una construcción social, inventada por los trovadores franceses del siglo XII con sus historias de caballería, idealización de la mujer y el dolor edificante del deseo no consumado. Es cierto que las culturas crean sus propias interpretaciones de los fenómenos psicológicos, pero muchos de esos fenómenos se producen independientemente de lo que la gente piense sobre ellos. (Por ejemplo, la muerte es construida socialmente por cada cultura, pero los cuerpos mueren sin consultar esas construcciones). Un estudio de las etnografías de 166 culturas humanas

35

encontró pruebas claras de amor romántico en el 88% de ellas; para el resto, el registro etnográfico era demasiado escaso para estar seguro de cualquier cosa.

Lo que los trovadores nos dieron es un mito particular del amor "verdadero": la idea de que el amor real arde brillante y

apasionadamente, y sigue ardiendo hasta la muerte, y luego sigue ardiendo después de la muerte cuando los amantes se reúnen en el cielo. Este mito parece haber crecido y difundido en los tiempos modernos en un conjunto de ideas interrelacionadas sobre el amor y el matrimonio. En mi opinión, el mito moderno del amor verdadero incluye estas creencias: El amor verdadero es un amor apasionado que nunca se desvanece; si estás enamorado de verdad, debes casarte con esa persona; si el amor se acaba, debes dejar a esa persona porque no era amor verdadero; y si puedes encontrar a la persona adecuada, tendrás amor verdadero para siempre. Puede que tú mismo no creas en este mito, sobre todo si tienes más de treinta años; pero muchos jóvenes de los países occidentales se han criado en él, y actúa como un ideal que llevan consigo inconscientemente aunque se burlen de él. (No sólo Hollywood perpetra el mito; Bollywood, la industria cinematográfica india, está aún más romantizada).

Pero si el verdadero amor se define como pasión eterna, es biológicamente imposible. Para ver esto, y salvar la dignidad del amor, hay que entender la diferencia entre dos tipos de amor: el apasionado y el de compañía. Según las investigadoras del amor Ellen Berscheid y Elaine Walster, el amor pasional es un "estado emocional salvaje en el que coexisten en una confusión de sentimientos la ternura y la sexualidad, la euforia y el dolor, la ansiedad y el alivio, el altruismo y los celos

". 36

El amor pasional es el amor en el que se cae. Es lo que ocurre cuando la flecha dorada de Cupido impacta en tu corazón y, en un instante, el mundo que te rodea se transforma. Anhelas la unión con tu amado. Quieres, de alguna manera, meterte dentro del otro. Este es el impulso que Platón plasmó en *El Simposio*, en el que el brindis de Aristófanes por el amor es un mito sobre sus orígenes. Aristófanes dice que las personas tenían originalmente cuatro piernas, cuatro brazos y dos caras, pero un día los dioses se sintieron amenazados por el poder y la arrogancia de los seres humanos y decidieron cortarlos por la mitad. Desde ese día, la gente ha vagado por el mundo en busca de sus otras mitades. (Algunas personas tenían originalmente dos caras masculinas, otras dos femeninas, y el resto un macho y una hembra, explicando así la diversidad de la orientación sexual). Como prueba, Aristófanes nos pide que imaginemos que Hefesto (el dios del fuego y por lo tanto de los herreros) se encontrara con dos amantes mientras yacen juntos en un abrazo, y les dijera:

¿Qué es lo que los seres humanos quieren realmente el uno del

otro? ... ¿Es este el deseo de su corazón, entonces, que los dos se conviertan en partes de un mismo todo, tan cerca como sea posible, y que nunca se separen, ni de día ni de noche? Porque si ese es tu deseo, me gustaría soldaros y uniros en algo que sea naturalmente un todo, para que los dos seáis uno. Entonces los dos compartiríais una sola vida, mientras vivierais, porque seríais un solo ser, y por la misma razón, cuando murierais, seríais uno y no dos en el Hades, habiendo muerto una sola muerte. Mirad vuestro amor, y ved si esto es lo que deseáis.

37

Aristófanes dice que ningún enamorado rechazaría una oferta así.

Por el contrario, Berscheid y Walster definen el amor de compañía como "el afecto que sentimos por aquellos con los que nuestras vidas están profundamente entrelazadas

". 38

El amor de compañía crece lentamente a lo largo de los años, a medida que los amantes aplican sus sistemas de apego y cuidado al otro, y cuando empiezan a depender, cuidar y confiar el uno en el otro. Si la metáfora del amor apasionado es el fuego, la metáfora del amor de pareja es la vid que crece, se entrelaza y une gradualmente a dos personas. El contraste de las formas salvajes y tranquilas de amor se ha dado en personas de muchas culturas. Como dijo una mujer de una tribu de cazadores-recolectores de Namibia: "Cuando dos personas se unen, sus corazones arden y su pasión es muy grande. Después de un tiempo, el fuego se enfría y así se queda

". 39

El amor apasionado es una droga. Sus síntomas se solapan con los de la heroína (bienestar eufórico, a veces descrito en términos sexuales) y la cocaína (euforia combinada con vértigo y energía).

40

No es de extrañar: El amor apasionado altera la actividad de varias partes del cerebro, incluidas las que participan en la liberación de dopamina.

41

Cualquier experiencia que se sienta intensamente bien libera dopamina, y el vínculo con la dopamina es crucial aquí porque las

drogas que aumentan artificialmente los niveles de dopamina, como la heroína y la cocaína, te ponen en riesgo de adicción. Si tomas cocaína una vez al mes, no te harás adicto, pero si la tomas todos los días, sí. Ninguna droga puede mantenerte continuamente colocado. El cerebro reacciona ante un exceso crónico de dopamina, desarrolla reacciones neuroquímicas que se oponen a ella, y restablece su propio equilibrio. En ese momento, se ha instaurado la tolerancia, y cuando se retira la droga, el cerebro se desequilibra en sentido contrario: el dolor, el letargo y la desesperación siguen a la abstinencia de la cocaína o del amor apasionado.

Así que si el amor apasionado es una droga -literalmente una droga- tiene que desaparecer con el tiempo. Nadie puede estar colocado para siempre (aunque si encuentras el amor apasionado en una relación a distancia, es como tomar cocaína una vez al mes; la droga puede conservar su potencia debido a tu sufrimiento entre dosis). Si se deja que el amor apasionado siga su alegre curso, debe llegar un día en que se debilite. Uno de los amantes suele sentir el cambio primero. Es como despertarse de un sueño compartido y ver a tu pareja dormida babeando. En esos momentos de vuelta a la cordura, la amante puede ver defectos y taras a los que antes estaba ciega. La amada se cae del pedestal, y entonces, como nuestra mente es tan sensible a los cambios, su cambio de sentimiento puede adquirir una importancia exagerada. "Dios mío", piensa ella, "la magia se ha agotado: ya no estoy enamorada de él". Si se adhiere al mito del amor verdadero, puede incluso plantearse romper con él. Después de todo, si la magia se acabó, no puede ser amor verdadero. Pero si termina la relación, podría estar cometiendo un error.

El amor apasionado no se convierte en amor de pareja. El amor apasionado y el amor de pareja son dos procesos distintos y tienen recorridos diferentes. Sus caminos divergentes producen dos puntos de peligro, dos lugares donde muchas personas cometen graves errores. En la figura 6.1 he dibujado cómo puede variar la intensidad del amor pasional y del amor de compañía en la relación de una persona a lo largo de seis meses. El amor pasional se enciende, arde y puede alcanzar su máxima temperatura en pocos días. Durante sus semanas o meses de locura, los amantes no pueden evitar pensar en el matrimonio, y a menudo también hablan de él. A veces incluso aceptan la propuesta de Hefesto.

ofrecer y comprometerse con el matrimonio. Esto suele ser un error. Nadie puede pensar con claridad cuando se encuentra en un estado de amor apasionado. El jinete está tan embriagado como el elefante. La gente no puede firmar contratos cuando está borracha, y a

veces me gustaría que pudiéramos impedir que la gente propusiera matrimonio cuando está drogada de amor apasionado, porque una vez que se acepta una propuesta de matrimonio, se notifica a las familias y se fija una fecha, es muy difícil parar el tren. Es probable que el efecto de la droga desaparezca en algún momento de la estresante fase de planificación de la boda, y muchas de estas parejas llegarán al altar con la duda en el corazón y el divorcio en su futuro.

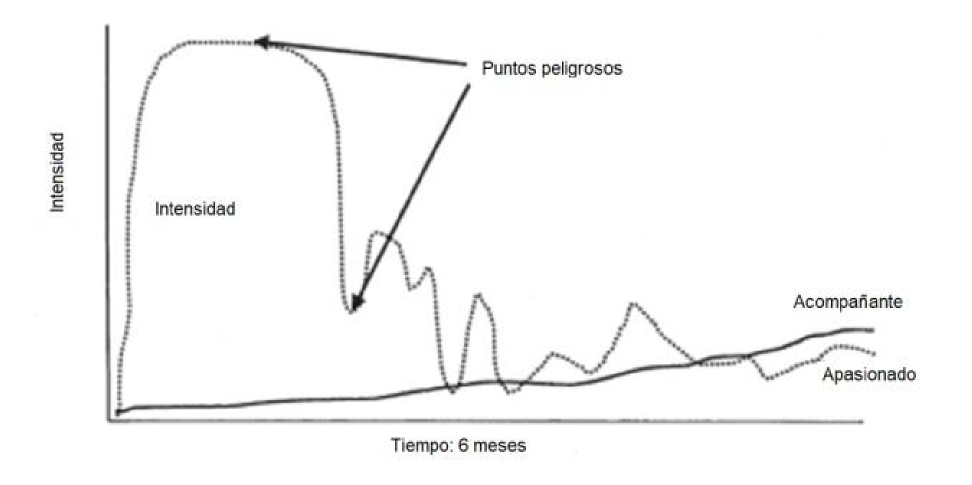


Fig. 6.1 El curso temporal de los dos tipos de amor (carrera corta)

El otro punto de peligro es el día en que la droga se debilita. El amor apasionado no termina ese día, pero sí el periodo de subidón loco y obsesivo. El jinete recupera el sentido común y puede, por primera vez, evaluar a dónde les ha llevado el elefante. Las rupturas suelen producirse en este punto, y para muchas parejas es algo positivo. A Cupido se le suele representar como un tipo pícaro porque le gusta mucho unir a las parejas más inapropiadas. Pero a veces la ruptura es prematura, porque si los amantes hubieran aguantado, si hubieran dado una oportunidad al amor de pareja para crecer, podrían haber encontrado el amor verdadero.

El amor verdadero existe, creo, pero no es -no puede ser- una pasión que dure para siempre. El amor verdadero, el amor que sustenta los matrimonios fuertes, es simplemente un amor de compañía fuerte, con algo de pasión añadida, entre dos personas que están firmemente comprometidas la una con la otra.

El amor de compañía parece débil en el gráfico anterior porque

nunca puede alcanzar la intensidad del amor apasionado. Pero si cambiamos la escala de tiempo de seis meses a sesenta años, como en la siguiente figura, es el amor pasional el que parece trivial -un destello- mientras que el amor de compañía puede durar toda la vida. Cuando admiramos a una pareja que sigue enamorada en su quincuagésimo aniversario, es esta mezcla de amores -en su mayoría de compañía- lo que admiramos.

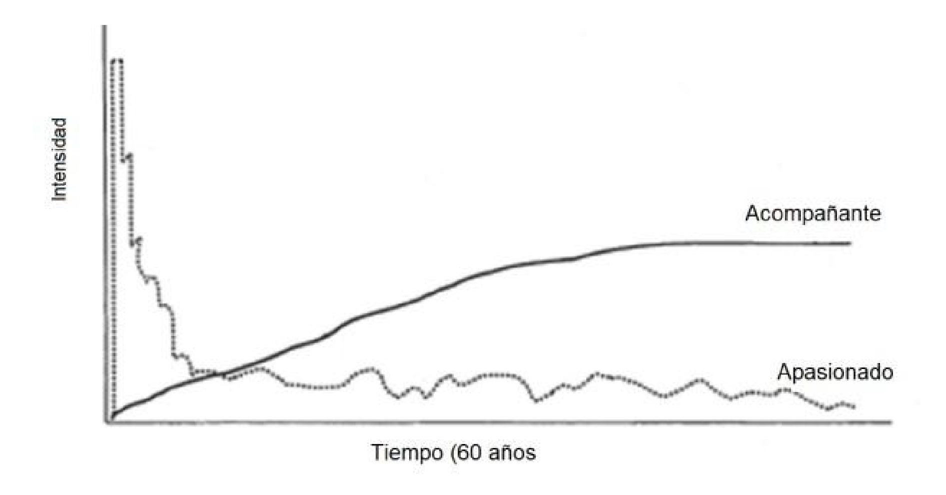


Fig. 6.2 El curso temporal de los dos tipos de amor (largo plazo)

¿POR QUÉ LOS FILÓSOFOS ODIAN EL AMOR?

Si estás enamorado y quieres celebrar tu pasión, lee poesía. Si tu ardor se ha calmado y quieres entender la evolución de tu relación, lee psicología. Pero si acaba de terminar una relación y quiere creer que está mejor sin amor, lea filosofía. Hay muchas obras que ensalzan las virtudes del amor, pero cuando se mira de cerca, se encuentra una profunda ambivalencia. El amor a Dios, el amor al prójimo, el amor a la verdad, el amor a la belleza... todos ellos se nos exhortan. ¿Pero el amor apasionado y erótico de una persona real? Cielos, no.

En el antiguo Oriente, el problema del amor es evidente: el amor *es* apego. Los apegos, especialmente los sensuales y sexuales, deben romperse para permitir el progreso espiritual. Buda dijo: "Mientras no se controle el deseo lujurioso, por pequeño que sea, del hombre por las mujeres, la mente del hombre no es libre, sino que está atada como un ternero atado a una vaca

". 43

Las Leyes de Manu, un antiguo tratado hindú sobre cómo deben vivir los jóvenes brahmanes, era aún más negativo sobre las mujeres: "La naturaleza misma de las mujeres es corromper a los hombres aquí en la tierra". 44 Incluso Confucio, que no se centraba en la ruptura de apegos, veía el amor romántico y la sexualidad como amenazas a las virtudes superiores de la piedad filial y la lealtad a los superiores: "Nunca he visto a nadie que amara tanto la virtud como el sexo

". 45

(Por supuesto, el budismo y el hinduismo son diversos, y ambos han cambiado con el tiempo y el lugar. Algunos líderes modernos, como el Dalai Lama, aceptan el amor romántico y la sexualidad que conlleva como una parte importante de la vida. Pero el espíritu de los antiguos textos religiosos y filosóficos es mucho más negativo).

46

En Occidente, la historia es un poco diferente: El amor es ampliamente celebrado por los poetas desde Homero. El amor lanza el drama de la *Ilíada,* y la *Odisea* termina con el regreso lujurioso de Odiseo a Penélope. Sin embargo, cuando los filósofos griegos y romanos se ocupan del amor romántico, suelen despreciarlo o intentar convertirlo en otra cosa. El *Simposio* de Platón, por ejemplo, es un diálogo entero dedicado a la alabanza del amor. Pero nunca se sabe qué posición mantiene Platón hasta que habla Sócrates, y cuando éste habla, echa por tierra los elogios al amor que acaban de hacer Aristófanes y otros. Describe cómo el amor produce una "enfermedad" entre los animales: "Primero están enfermos por tener relaciones sexuales entre ellos, y luego por cuidar a sus crías

". 47

(Nota: el sistema de apareamiento lleva al sistema de cuidado). Para Platón, cuando el amor humano se asemeja al amor animal, es degradante. El amor de un hombre por una mujer, al tener como objetivo la procreación, es por tanto un tipo de amor degradado. El Sócrates de Platón muestra entonces cómo el amor puede trascender sus orígenes animales al aspirar a algo más elevado. Cuando un hombre mayor ama a un joven, su amor puede ser elevado para ambos porque el hombre mayor puede, entre las rondas de relaciones sexuales, enseñar al joven sobre la virtud y la filosofía. Pero incluso este amor debe ser sólo un peldaño: Cuando un hombre ama un cuerpo hermoso, debe aprender a amar la belleza en general, no la belleza de un cuerpo en particular. Debe llegar a encontrar la belleza en las almas de los hombres, y luego en las ideas y la filosofía. En

última instancia, llega a conocer la forma de la belleza misma:

El resultado es que verá la belleza del conocimiento y se fijará principalmente no en la belleza de un solo ejemplo -como lo haría un siervo que favoreciera la belleza de un niño o de un hombre o de una sola costumbre- ... sino que el amante se vuelve hacia el gran mar de la belleza, y, contemplando esto, da a luz muchas ideas y teorías gloriosamente bellas, en un amor incondicional por la sabiduría.

+48

Se rechaza la naturaleza esencial del amor como vínculo entre dos personas; el amor sólo puede dignificarse cuando se convierte en una apreciación de la belleza en general.

Los últimos estoicos también se oponen a la particularidad del amor, al modo en que pone la fuente de la propia felicidad en manos de otra persona, a la que uno no puede controlar totalmente. Incluso los epicúreos, cuya filosofía se basaba en la búsqueda del placer, valoran la amistad pero se oponen al amor romántico. En el libro *De Rerum Natura*, el poeta filosófico Lucrecio expone la declaración más completa que se conserva de la filosofía de Epicuro. El final del libro 4 es ampliamente conocido como la "Tirada contra el amor", en la que Lucrecio compara el amor con una herida, un cáncer y una enfermedad. Los epicúreos eran expertos en el deseo y su satisfacción; se oponían al amor apasionado porque no puede ser satisfecho:

Cuando dos yacen degustando, miembro a miembro

el florecimiento de la vida, cuando la carne da un anticipo del deleite,

y Venus está lista para sembrar el campo femenino,

se agarran con hambre, boca a boca

la saliva fluye, jadean, presionan el diente contra el labio-

en vano, porque no pueden rozar ninguna sustancia

ni atravesar y desaparecer, un cuerpo en el otro.

A menudo, este parece ser su deseo, su objetivo,

tan ávidamente se aferran en el vínculo de la pasión.

49

El cristianismo ha hecho aflorar muchos de estos temores clásicos del amor. Jesús ordena a sus seguidores que amen a Dios, utilizando las mismas palabras que Moisés ("Con todo tu corazón, con toda tu alma y con todas tus fuerzas", MATEO, 22:37, al referirse a DEUTERONOMÍA 6:5). El segundo mandamiento de Jesús es el de amarse unos a otros: "Amarás a tu prójimo como a ti mismo" (MATEO, 22:39). Pero, ¿qué puede significar amar a los demás como a uno mismo? Los orígenes psicológicos del amor están en el apego a los padres y a las parejas sexuales. No nos apegamos a nosotros mismos; no buscamos la seguridad y la plenitud en nosotros mismos. Lo que Jesús parece querer decir es que debemos *valorar a* los demás tanto como a nosotros mismos; debemos ser amables y generosos incluso con los extraños y hasta con nuestros enemigos. Este mensaje edificante es relevante para las cuestiones de reciprocidad e hipocresía de las que hablé en los capítulos 3 y 4, pero tiene poco que ver con los sistemas psicológicos que he estado tratando en este capítulo. Más bien, el amor cristiano se ha centrado en dos palabras clave: *caritas* y *ágape. Caritas* (el origen de nuestra palabra "caridad") es una especie de intensa benevolencia y buena voluntad; *ágape* es una palabra griega que se refiere a un tipo de amor espiritual y desinteresado con sin sexualidad, sin aferrarse a una persona en particular. (Por supuesto, el cristianismo respalda el amor de un hombre y una mujer dentro del matrimonio, pero incluso este amor se idealiza como el amor de Cristo por su iglesia -Efesios 5:25) Como en Platón, el amor cristiano es un amor despojado de su particularidad esencial, de su enfoque en una otra persona *específica*. El amor se convierte en una actitud general hacia una clase de objetos mucho más amplia, incluso infinita.

La caritas y el ágape son hermosos, pero no están relacionados ni se derivan de los tipos de amor que la gente *necesita*. Aunque me gustaría vivir en un mundo en el que todo el mundo irradiara benevolencia hacia los demás, preferiría vivir en un mundo en el que hubiera al menos una persona que me amara específicamente, y a la que yo amara a su vez. Supongamos que Harlow hubiera criado monos rhesus bajo dos condiciones. En el primer grupo, cada uno se criaba en su propia jaula, pero cada día Harlow ponía un nuevo mono hembra adulto muy cariñoso como compañero. En el segundo grupo, cada uno fue criado en una jaula con su propia madre, y cada día Harlow puso un mono nuevo y no particularmente agradable. Los monos del primer grupo recibían algo así como caritas -benevolencia sin particularidades- y probablemente salían emocionalmente dañados. Sin haber formado una relación de apego, probablemente tendrían miedo a las nuevas experiencias y serían incapaces de amar o cuidar a otros monos. Los monos del segundo grupo habrían tenido algo más

parecido a una infancia normal de los monos rhesus, y probablemente saldrían sanos y capaces de amar. Los monos y las personas necesitan vínculos estrechos y duraderos con otras personas en particular. En el capítulo 9, propondré que el ágape es real, pero suele durar poco. Puede cambiar vidas y enriquecerlas, pero no puede sustituir a los tipos de amor basados en los apegos.

Hay varias razones por las que el amor humano real puede incomodar a los filósofos. En primer lugar, el amor apasionado tiene fama de hacer que las personas sean ilógicas e irracionales, y los filósofos occidentales han pensado durante mucho tiempo que la moralidad se basa en la racionalidad. (En el capítulo 8, argumentaré en contra de este punto de vista). El amor es una especie de locura, y muchas personas, enloquecidas por la pasión, han arruinado sus vidas y las de los demás. Por lo tanto, gran parte de la oposición filosófica al amor puede ser un consejo bienintencionado de los sabios a los jóvenes: cierra tus oídos al canto engañoso de las sirenas.

Sin embargo, creo que hay al menos dos motivaciones menos benévolas. En primer lugar, puede haber una especie de interés propio hipócrita en el que la generación más antigua dice: "Haz lo que decimos, no lo que hicimos". Buda y San Agustín, por ejemplo, bebieron su ración de amor apasionado cuando eran jóvenes y sólo salieron mucho más tarde como opositores a los apegos sexuales. Los códigos morales están diseñados para mantener el orden dentro de la sociedad; nos instan a refrenar nuestros deseos y a desempeñar los papeles que nos han sido asignados. El amor romántico es famoso por hacer que a los jóvenes les importen un bledo las reglas y convenciones de su sociedad, las líneas de casta o las disputas entre Capuletos y Montescos. Así que los constantes intentos de los sabios por redefinir el amor como algo espiritual y prosocial me suenan al moralismo de unos padres que, habiendo disfrutado de diversas aventuras amorosas cuando eran jóvenes, ahora intentan explicar a su hija por qué debe reservarse para el matrimonio.

Una segunda motivación es el miedo a la muerte. Jamie Goldenberg

de la Universidad de Colorado ha demostrado que, cuando se pide a las personas que reflexionen sobre su propia mortalidad, los aspectos físicos de la sexualidad les resultan más desagradables, y es menos probable que estén de acuerdo con un ensayo que defienda la similitud esencial de las personas y los animales. Goldenberg y sus

colegas creen que las personas de todas las culturas tienen un miedo generalizado a la muerte. Todos los seres humanos saben que van a morir, por lo que las culturas humanas se esfuerzan por construir sistemas de significado que dignifiquen la vida y convenzan a las personas de que sus vidas tienen más sentido que las de los animales que mueren a su alrededor. La extensa regulación del sexo en muchas culturas, el intento de vincular el amor a Dios y luego cortar el sexo, es parte de una elaborada defensa contra el miedo a la mortalidad.

51

Si esto es cierto, si los sabios tienen una variedad de razones no expresadas para advertirnos de los amores apasionados y los apegos de muchos tipos, tal vez debamos ser selectivos a la hora de prestar atención a sus consejos. Tal vez debamos analizar nuestras propias vidas, vividas en un mundo muy diferente al de ellos, y también la evidencia sobre si los apegos son buenos o malos para nosotros.

LA LIBERTAD PUEDE SER PELIGROSA PARA LA SALUD

A finales del siglo XIX, uno de los fundadores de la sociología, Emile Durkheim, realizó un milagro académico. Reunió datos de toda la Europa de para estudiar los factores que afectan a la tasa de suicidio. Sus conclusiones pueden resumirse en una palabra: limitaciones. Independientemente de cómo analizara los datos, las personas que tenían menos limitaciones, vínculos y obligaciones sociales tenían más probabilidades de suicidarse. Durkheim examinó el "grado de integración de la sociedad religiosa" y descubrió que los protestantes, que llevaban la vida religiosa menos exigente de la época, tenían tasas de suicidio más altas que los católicos; los judíos, con la red más densa de obligaciones sociales y religiosas, tenían las más bajas. Examinó el "grado de integración de la sociedad doméstica" -la familia- y descubrió lo mismo: las personas que vivían solas eran las más propensas a suicidarse; los casados, menos; los casados con hijos, todavía menos. Durkheim llegó a la conclusión de que las personas necesitan obligaciones y restricciones para dar estructura y sentido a sus vidas: "Cuanto más debilitados estén los grupos a los que [un hombre] pertenece, menos dependerá de ellos, más dependerá, en consecuencia, sólo de sí mismo y no reconocerá otras normas de conducta que las que se basen en sus intereses privados

". 52

Cien años de estudios posteriores han confirmado el diagnóstico de Durkheim. Si quieres predecir lo feliz que es alguien, o cuánto

tiempo vivirá (y si no se te permite preguntar por sus genes o su personalidad), debes averiguar sus relaciones sociales. Tener unas relaciones sociales sólidas refuerza el sistema inmunitario, alarga la vida (más de lo que lo hace dejar de fumar), acelera la recuperación tras una operación y reduce los riesgos de depresión y trastornos de ansiedad.

53

No se trata sólo de que los extrovertidos sean naturalmente más felices y sanos; cuando los introvertidos se ven obligados a ser más extrovertidos, suelen disfrutar de ello y descubren que les sube el ánimo.

54

Incluso las personas que creen que no quieren tener mucho contacto social se benefician de ello. Y no se trata sólo de que "todos necesitemos a alguien en quien apoyarnos"; trabajos recientes sobre la *prestación de* apoyo demuestran que cuidar de los demás suele ser más beneficioso que recibir ayuda.

55

Necesitamos interactuar y entrelazarnos con los demás; necesitamos dar *y* recibir; necesitamos pertenecer.

56

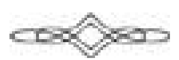
Una ideología de extrema libertad personal puede ser peligrosa porque anima a las personas a abandonar sus hogares, trabajos, ciudades y matrimonios en busca de realización personal y profesional, rompiendo así las relaciones que probablemente eran su mejor esperanza para dicha realización.

Séneca tenía razón: "No puede vivir feliz quien sólo se tiene en cuenta a sí mismo y transforma todo en una cuestión de su propia utilidad." John Donne tenía razón: Ningún hombre, mujer o niño es una isla. Aristófanes tenía razón: Necesitamos a los demás para completarnos. Somos una especie ultrasocial, llena de emociones afinadas para amar, hacerse amigo, ayudar, compartir y entrelazar nuestras vidas con los demás. Los apegos y las relaciones pueden causarnos dolor: Como decía un personaje de la obra *No Exit* de Jean-Paul Sartre: "El infierno son los demás

". 57

Pero también lo es el cielo.

7



Los usos de la adversidad

Cuando el cielo está a punto de conferir una gran responsabilidad a cualquier hombre, ejercitará su mente con sufrimiento, someterá sus tendones y huesos a un duro trabajo, expondrá su cuerpo al hambre, lo pondrá en la pobreza, colocará obstáculos en los caminos de sus actos, a fin de estimular su mente, endurecer su naturaleza y mejorar allí donde sea incompetente.

-MENG TZU,

1

CHINA, 3ER SIGLO. A.C.

Lo que no me mata me hace más fuerte.

-NIETSZCHE

2

MUCHAS TRADICIONES TIENEN una noción de destino, predestinación o presciencia divina. Los hindúes tienen la creencia popular de que el día del nacimiento, Dios escribe el destino de cada niño en su frente. Supongamos que el día en que nace su hijo le hacen dos regalos: unas gafas que le permiten leer este pronóstico y un lápiz que le permite editarlo. (Supongamos además que los regalos vienen de Dios, con pleno permiso para utilizarlos a su antojo). ¿Qué harías? Lee la lista: A los nueve años: el mejor amigo muere de cáncer. A los dieciocho años: se gradúa en el instituto como el mejor de la clase. A los veinte: un accidente de coche conduciendo borracho le amputa la pierna izquierda. A los veinticuatro: se convierte en madre soltera. A los veintinueve: se casa. A los treinta y dos: publica una novela de éxito. En treinta y tres: se divorcia; y así sucesivamente. ¡Qué doloroso sería ver el sufrimiento futuro de tu hijo escrito ante ti! ¿Qué padre podría resistir el impulso de tachar los traumas, de corregir las heridas autoinfligidas?

Pero ten cuidado con ese lápiz. Tus buenas intenciones podrían empeorar las cosas. Si Nietzsche tiene razón en que lo que no te mata te hace más fuerte, entonces la eliminación total de las adversidades

graves del futuro de tu hijo lo dejaría débil y subdesarrollado. Este capítulo trata de lo que podríamos llamar la "hipótesis de la adversidad", que dice que las personas necesitan la adversidad, los contratiempos y quizás incluso los traumas para alcanzar los niveles más altos de fortaleza, realización y desarrollo personal.

La sentencia de Nietzsche no puede ser literalmente cierta, al menos, no todo el tiempo. Las personas que se enfrentan a la amenaza real y presente de su propia muerte, o que son testigos de la muerte violenta de otros, a veces desarrollan un trastorno de estrés postraumático (TEPT), una condición debilitante que deja a sus víctimas ansiosas y con una reacción excesiva. Las personas que sufren TEPT sufren cambios, a veces permanentes: Entran en pánico o se desmoronan más fácilmente cuando se enfrentan a una adversidad posterior. Incluso si tomamos a Nietzsche en sentido figurado (lo que él habría preferido de todos modos), cincuenta años de investigación sobre el estrés muestran que los factores estresantes son generalmente malos para las personas,

3

contribuyendo a la depresión, los trastornos de ansiedad y las enfermedades del corazón. Así que seamos cautos a la hora de aceptar la hipótesis de la adversidad. Busquemos en la investigación científica cuándo la adversidad es beneficiosa y cuándo es perjudicial. La respuesta no es sólo "la adversidad dentro de unos límites". Es una historia mucho más interesante, que revela cómo crecen y prosperan los seres humanos, y cómo usted (y su hijo) pueden sacar el mejor provecho de la adversidad que seguramente les espera.

CRECIMIENTO POSTRAUMÁTICO

La vida de Greg se desmoronó el 8 de abril de 1999. Ese día, su mujer y sus dos hijos, de cuatro y siete años, desaparecieron. Greg tardó tres días en descubrir que no habían muerto en un accidente de coche; Amy se había llevado a los niños y se había fugado con un hombre que había conocido en un centro comercial unas semanas antes. Ahora los cuatro conducían por todo el país y habían sido vistos en varios estados del Oeste. El detective privado que Greg contrató descubrió rápidamente que el hombre que había arruinado la vida de Greg se ganaba la vida como estafador y delincuente de poca monta. ¿Cómo pudo ocurrir esto? Greg se sintió como Job, despojado en un día de todo lo que más quería. Y como Job, no tenía explicación para lo que le había ocurrido.

Greg,

4

un viejo amigo mío, me llamó para ver si yo, como psicólogo, podía ofrecer una visión de cómo su mujer había caído bajo la influencia de semejante fraude. Lo único que podía ofrecer era que el hombre parecía un psicópata. La mayoría de los psicópatas no son violentos (aunque la mayoría de los asesinos y violadores en serie son psicópatas). Son personas, en su mayoría hombres, que no tienen emociones morales, ni sistemas de apego, ni preocupación por los demás.

5

Como no sienten vergüenza, pudor o culpa, les resulta fácil manipular a la gente para que les dé dinero, sexo y confianza. Le dije a Greg que si este hombre era realmente un psicópata, era incapaz de amar y pronto se cansaría de Amy y de los niños. Probablemente Greg volvería a ver a sus hijos pronto.

Dos meses después, Amy regresó. La policía devolvió la custodia de los niños a Greg. La fase de pánico de Greg había terminado, pero también su matrimonio, y Greg comenzó el largo y doloroso proceso de reconstruir su vida. Ahora era un padre soltero que vivía con el sueldo de un profesor asistente, y se enfrentaba a años de gastos legales luchando contra Amy por la custodia de sus hijos. Tenía pocas esperanzas de terminar el libro del que dependía su carrera académica y le preocupaba la salud mental de sus hijos y la suya propia. ¿Qué iba a hacer?

Visité a Greg unos meses después. Era una hermosa tarde de agosto, y mientras nos sentábamos en su porche, Greg me contó cómo le había afectado la crisis. Seguía sufriendo, pero se había dado cuenta de que muchas personas se preocupaban por él y estaban ahí para ayudarle. Las familias de su iglesia le llevaban comidas y le ayudaban con el cuidado de los niños. Sus padres vendían su casa en Utah y se trasladaban a Charlottesville para ayudarle a criar a sus hijos. Además, Greg dijo que la experiencia había cambiado radicalmente su perspectiva sobre lo que importaba en la vida. Mientras tuviera a sus hijos, el éxito profesional ya no era tan importante para él. Greg dijo que ahora trataba a la gente de forma diferente, un cambio relacionado con su cambio de valores: Se encontró reaccionando ante los demás con mucha más simpatía, amor y perdón. Ya no podía enfadarse con la gente por cosas pequeñas. Y entonces Greg dijo algo

tan poderoso que se me atragantó. Refiriéndose al a menudo triste y conmovedor solo que está en el corazón de muchas óperas, dijo: "Este es mi momento de cantar el aria. No quiero, no quiero tener esta oportunidad, pero está aquí ahora, y ¿qué voy a hacer al respecto? ¿Voy a estar a la altura de las circunstancias?".

Haber enmarcado las cosas de esa manera demostró que ya se estaba levantando. Con la ayuda de su familia, sus amigos y su profunda fe religiosa, Greg reconstruyó su vida, terminó su libro y dos años después encontró un trabajo mejor. Cuando hablé con él recientemente, me dijo que todavía se siente herido por lo ocurrido. Pero también dijo que muchos de los cambios positivos habían perdurado, y que ahora experimenta más alegría cada día con sus hijos que antes de la crisis.

Durante décadas, la investigación en psicología de la salud se ha centrado en el estrés y sus efectos perjudiciales. Una de las principales preocupaciones de esta literatura de investigación ha sido siempre la resiliencia, es decir, la forma en que las personas hacen frente a la adversidad, se defienden de los daños y se "recuperan" para funcionar normalmente. Pero sólo en los últimos quince años los investigadores han ido más allá de la resiliencia y han empezado a centrarse en los *beneficios* del estrés grave. Estos beneficios se denominan a veces colectivamente "crecimiento postraumático

"

,

6

en contraste directo con el trastorno de estrés postraumático. Los investigadores han estudiado a personas que se enfrentan a muchos tipos de adversidad, como el cáncer, las enfermedades cardíacas, el VIH, la violación, la agresión, la parálisis, la infertilidad, los incendios de casas, los accidentes de avión y los terremotos. Los investigadores han estudiado cómo las personas afrontan la pérdida de sus vínculos más fuertes: hijos, cónyuges o parejas y padres. Este amplio conjunto de investigaciones demuestra que, aunque los traumas, las crisis y las tragedias se presentan de mil formas, las personas se benefician de ellas de tres maneras principales, las mismas de las que hablaba Greg.

El primer beneficio es que superar un reto revela tus capacidades ocultas, y ver estas capacidades cambia tu autoconcepto. Ninguno de nosotros sabe lo que realmente es capaz de soportar. Puede que te

digas a ti mismo: "Me moriría si perdiera X", o "Nunca podría sobrevivir a lo que está pasando Y", pero son afirmaciones sacadas de la nada por el piloto. Si perdieras a X, o te encontraras en la misma situación que Y, tu corazón no dejaría de latir. Responderías al mundo como lo encontraste, y la mayoría de esas respuestas serían automáticas. La gente a veces dice que está adormecida o en piloto automático después de una pérdida o un trauma terrible. La conciencia está gravemente alterada, pero de alguna manera el cuerpo sigue moviéndose. Durante las siguientes semanas se recupera cierto grado de normalidad mientras uno se esfuerza por dar sentido a la pérdida y a sus circunstancias alteradas. Lo que no te mata te convierte, por definición, en un superviviente, del que la gente luego dice: "Yo nunca podría sobrevivir a lo que está pasando Y". Una de las lecciones más comunes que las personas extraen del duelo o del trauma es que son mucho más fuertes de lo que creían, y esta nueva apreciación de su fuerza les da entonces confianza para afrontar futuros retos. Y no sólo están confabulando un resquicio de esperanza para envolver una nube oscura; las personas que han sufrido batallas, violaciones, campos de concentración o pérdidas personales traumáticas a menudo parecen estar inoculadas

7

contra el estrés futuro: Se recuperan más rápidamente, en parte porque saben que pueden afrontarlo. Los líderes religiosos han señalado a menudo exactamente este beneficio del sufrimiento. Como dijo Pablo en su Carta a los Romanos (5:3-4) "El sufrimiento produce resistencia, y la resistencia produce carácter, y el carácter produce esperanza". Más recientemente, el Dalai Lama dijo: "La persona que ha tenido más experiencia de las dificultades puede mantenerse más firme frente a los problemas que la persona que nunca ha experimentado el sufrimiento". Desde este punto de vista, pues, algunos sufrimientos pueden ser una buena lección para la vida

". 8

La segunda clase de beneficio se refiere a las relaciones. La adversidad es un filtro. Cuando a una persona se le diagnostica un cáncer, o una pareja pierde un hijo, algunos amigos y familiares están a la altura de las circunstancias y buscan cualquier forma de expresar su apoyo o ser útiles. Otros se apartan, tal vez por no saber qué decir o por no poder superar su propia incomodidad ante la situación. Pero la adversidad no sólo separa a los amigos de la verdad, sino que fortalece las relaciones y abre los corazones de las personas. A menudo desarrollamos amor por aquellos a los que cuidamos, y solemos sentir

amor y gratitud hacia aquellos que nos cuidaron en un momento de necesidad. En un amplio estudio sobre el duelo, Susan Nolen-Hoeksema y sus colegas de la Universidad de Stanford descubrieron que uno de los efectos más comunes de la pérdida de un ser querido era que el doliente tenía un mayor aprecio y tolerancia hacia las demás personas de su vida. Una mujer del estudio, cuya pareja había muerto de cáncer, explicó: "[La pérdida] mejoró mi relación con otras personas porque me di cuenta de que el tiempo es muy importante, y de que se puede perder mucho esfuerzo en acontecimientos o sentimientos pequeños e insignificantes

". 9

Al igual que Greg, esta mujer afligida se encontró relacionándose con los demás de forma más cariñosa y menos mezquina. El trauma parece apagar la motivación para jugar al maquiavélico ojo por ojo con su énfasis en la autopromoción y la competencia.

Este cambio en la forma de relacionarse apunta al tercer beneficio común: el trauma cambia las prioridades y las filosofías hacia el presente ("Vive cada día al máximo") y hacia otras personas. Todos hemos oído historias sobre personas ricas y poderosas que tuvieron una conversión moral cuando se enfrentaron a la muerte. En 1993, vi una de las más grandiosas historias de este tipo escrita en las rocas de la ciudad india de Bhubaneswar, donde pasé tres meses estudiando la cultura y la moral. El rey Ashoka, tras asumir el control del imperio Maurya (en el centro de la India) hacia el año 272 a.C., se propuso ampliar su territorio mediante la conquista. Tuvo éxito, sometiendo mediante matanzas a muchos de los pueblos y reinos de su entorno. Pero tras una victoria especialmente sangrienta sobre el pueblo de Kalinga, cerca de lo que hoy es Bhubaneswar, le invadió el horror y el remordimiento. Se convirtió al budismo, renunció a cualquier otra conquista por la violencia y dedicó su vida a crear un reino basado en la justicia y el respeto al dharma (la ley cósmica del hinduismo y el budismo). Redactó su visión de una sociedad justa y sus normas de comportamiento virtuoso, e hizo grabar estos edictos en paredes de roca por todo su reino. Envió emisarios a lugares tan lejanos como Grecia para difundir su visión de la paz, la virtud y la tolerancia religiosa. La conversión de Ashoka fue causada por la victoria, no por la adversidad, aunque la gente suele estar traumatizada -como indican las investigaciones modernas sobre los soldados

10

- tanto por matar como por enfrentarse a la amenaza de muerte.

Como tantos otros que experimentan un crecimiento postraumático, Ashoka sufrió una profunda transformación. En sus edictos, se describió a sí mismo como más indulgente, compasivo y tolerante con los que diferían de él.

Pocas personas tienen la oportunidad de pasar de asesinos en masa a protectores de la humanidad, pero muchas personas que se enfrentan a la muerte informan de cambios en sus valores y perspectivas. El diagnóstico de cáncer se describe a menudo, en retrospectiva, como una llamada de atención, una comprobación de la realidad o un punto de inflexión. Muchas personas se plantean cambiar de profesión o reducir el tiempo que dedican al trabajo. La realidad a la que la gente suele despertarse es que la vida es un regalo que han estado dando por sentado, y que las personas importan más que el dinero. *Cuento de Navidad*, de Charles Dickens, capta una profunda verdad sobre los efectos de enfrentarse a la mortalidad: Unos minutos con el fantasma de "La Navidad que viene" convierten a Scrooge, el avaro por excelencia, en un hombre generoso que se deleita con su familia, sus empleados y los desconocidos con los que se cruza por la calle.

No quiero celebrar el sufrimiento, ni recetarlo a todo el mundo, ni minimizar el imperativo moral de reducirlo cuando podamos. No quiero ignorar el dolor que se desprende de cada diagnóstico de cáncer, sembrando el miedo a lo largo de las líneas de parentesco y amistad. Sólo quiero señalar que el sufrimiento no siempre es malo para todas las personas. Suele haber algo bueno mezclado con lo malo, y quienes lo encuentran han hallado algo precioso: una clave para el desarrollo moral y espiritual. Como escribió Shakespeare:

Dulces son los usos de la adversidad,

Que como el sapo, feo y venenoso,

Lleva todavía una joya preciosa en la cabeza.

11

¿DEBEMOS SUFRIR?

La hipótesis de la adversidad tiene una versión débil y otra fuerte. En la versión débil, la adversidad *puede conducir* al crecimiento, la fortaleza, la alegría y la superación personal, mediante los tres mecanismos de crecimiento postraumático descritos anteriormente. La versión débil está bien respaldada por la investigación, pero tiene pocas implicaciones claras sobre cómo debemos vivir nuestras vidas.

La versión fuerte de la hipótesis es más inquietante: Afirma que las personas *deben* soportar la adversidad para crecer, y que los niveles más altos de crecimiento y desarrollo *sólo* están abiertos a aquellos que han enfrentado y superado grandes adversidades. Si la versión fuerte de la hipótesis es válida, tiene profundas implicaciones sobre cómo debemos vivir nuestras vidas y estructurar nuestras sociedades. Significa que deberíamos correr más riesgos y sufrir más derrotas. Significa que podríamos estar sobreprotegiendo peligrosamente a nuestros hijos, ofreciéndoles vidas de seguridad anodina y demasiados consejos, mientras les privamos de los "incidentes críticos"

12

que les ayudarían a crecer fuertes y a desarrollar las amistades más intensas. Significa que las sociedades heroicas, que temen la deshonra más que la muerte, o las sociedades que luchan juntas a través de la guerra, podrían producir mejores seres humanos que un mundo de paz y prosperidad en el que las expectativas de la gente se elevan tanto que se demandan mutuamente por "daños emocionales".

Pero, ¿es válida la versión fuerte? La gente suele decir que ha cambiado profundamente por la adversidad, pero los investigadores han recogido hasta ahora pocas pruebas del cambio de personalidad inducido por la adversidad más allá de esos informes. Las puntuaciones de las personas en los tests de personalidad son bastante estables a lo largo de unos años, incluso en el caso de las personas que afirman haber cambiado mucho en el ínterin.

13

En uno de los pocos estudios que intentaron verificar los informes de crecimiento preguntando a los amigos de los sujetos sobre ellos, los amigos notaron mucho menos cambio del que los sujetos habían informado.

14

Sin embargo, estos estudios podrían haber buscado el cambio en el lugar equivocado. Los psicólogos suelen enfocar la personalidad midiendo rasgos básicos como los "cinco grandes": neuroticismo, extroversión, apertura a nuevas experiencias, agradabilidad (calidez/ amabilidad) y concienciación.

15

Estos rasgos son datos sobre el elefante, sobre las reacciones

automáticas de una persona ante diversas situaciones. Son bastante similares entre gemelos idénticos criados por separado, lo que indica que están influenciados en parte por los genes, aunque también lo están por los cambios en las condiciones de la vida de uno o por los roles que desempeña, como el de convertirse en padre.

16

Pero el psicólogo Dan McAdams ha sugerido que la personalidad tiene realmente tres niveles,

17

y se ha prestado demasiada atención al nivel más bajo, los rasgos básicos. Un segundo nivel de la personalidad, las "adaptaciones características", incluye los objetivos personales, los mecanismos de defensa y afrontamiento, los valores, las creencias y las preocupaciones de la etapa vital (como las de la paternidad o la jubilación) que las personas desarrollan para tener éxito en sus roles y nichos particulares. Estas adaptaciones están influidas por los rasgos básicos: Una persona con un alto nivel de neuroticismo tendrá muchos más mecanismos de defensa; un extrovertido dependerá más de las relaciones sociales. Pero en este nivel intermedio, los rasgos básicos de la persona se adaptan a los hechos del entorno y la etapa de la vida de la persona. Cuando esos hechos cambian -como tras la pérdida de un cónyuge-, las adaptaciones características de la persona cambian. El elefante puede tardar en cambiar, pero el elefante y el jinete, trabajando juntos, encuentran nuevas formas de pasar el día.

El tercer nivel de la personalidad es el de la "historia de vida". A los seres humanos de todas las culturas les fascinan las historias; las creamos siempre que podemos. (¿Ves esas siete estrellas de ahí arriba? Son siete hermanas que una vez...) No es diferente con nuestras propias vidas. No podemos evitar crear lo que McAdams describe como una "historia en evolución que integra un pasado reconstruido, un presente percibido y un futuro anticipado en un mito vital coherente

" 18

Aunque el nivel más bajo de la personalidad tiene que ver sobre todo con el elefante, la historia de la vida la escribe principalmente el jinete. Tú creas tu historia en la conciencia mientras interpretas tu propio comportamiento, y mientras escuchas los pensamientos de otras personas sobre ti. La historia de la vida no es la obra de un historiador -recuerda que el jinete no tiene acceso a las causas *reales*

de tu comportamiento-; se parece más a una obra de ficción histórica que hace muchas referencias a hechos reales y los conecta mediante dramatizaciones e interpretaciones que pueden o no ser fieles al espíritu de lo ocurrido.

Desde esta perspectiva de tres niveles, queda claro por qué la adversidad puede ser necesaria para un desarrollo humano óptimo. La mayoría de los objetivos vitales que las personas persiguen en el nivel de las "adaptaciones características" pueden clasificarse -como ha descubierto el psicólogo Robert Emmons

19

- en cuatro categorías: trabajo y logros, relaciones e intimidad, religión y espiritualidad, y generatividad (dejar un legado y aportar algo a la sociedad). Aunque en general es bueno perseguir objetivos, no todos son iguales. Según Emmons, las personas que se esfuerzan principalmente por conseguir logros y riqueza son menos felices, por término medio, que aquellas cuyos esfuerzos se centran en las otras tres categorías.

20

La razón nos remite a las trampas de la felicidad y al consumo conspicuo (véase el capítulo 5): Dado que los seres humanos fueron formados por procesos evolutivos para perseguir el éxito, no la felicidad, la gente persigue con entusiasmo objetivos que le ayuden a ganar prestigio en competiciones de suma cero. El éxito en estas competiciones sienta bien, pero no proporciona ningún placer duradero, y eleva el listón para el éxito futuro.

Sin embargo, cuando ocurre una tragedia, te saca de la cinta de correr y te obliga a tomar una decisión: ¿Subir de nuevo a la cinta y volver a lo de siempre, o intentar otra cosa? Hay un periodo de tiempo -sólo unas semanas o meses después de la tragedia- en el que se está más abierto a otra cosa. Durante este tiempo, los objetivos de logro a menudo pierden su atractivo, y a veces llegan a parecer inútiles. Si se orienta hacia otros objetivos -familia, religión o ayuda a los demás-, se pasa a un consumo discreto, y los placeres que se obtienen por el camino no están totalmente sujetos a los efectos de la adaptación (treadmill). Por tanto, la persecución de estos objetivos conduce a una mayor felicidad, pero a una menor riqueza (en promedio). Muchas personas cambian sus objetivos tras la adversidad; se proponen trabajar menos, amar y jugar más. Si en esos primeros meses pasas a la acción -haces algo que cambie tu vida diaria-, puede que los

cambios se mantengan. Pero si no hace nada más que tomar una resolución ("Nunca debo olvidar mi nueva perspectiva de la vida"), pronto volverá a caer en los viejos hábitos y a perseguir los viejos objetivos. El jinete puede ejercer cierta influencia en las bifurcaciones del camino; pero el elefante maneja la vida cotidiana, respondiendo automáticamente al entorno. La adversidad puede ser necesaria para el crecimiento porque te obliga a dejar de ir a toda velocidad por la carretera de la vida, permitiéndote darte cuenta de los caminos que se bifurcan todo el tiempo, y pensar en dónde quieres acabar realmente.

En el tercer nivel de la personalidad, la necesidad de la adversidad es aún más evidente: se necesita material interesante para escribir una buena historia. McAdams dice que las historias tratan "fundamentalmente de las vicisitudes de la intención humana organizadas en el tiempo

". 21

No se puede tener una buena historia de vida sin vicisitudes, y si lo mejor que se te ocurre es que tus padres se negaron a comprarte un coche deportivo para tu decimosexto cumpleaños, nadie querrá leer tus memorias. En las miles de historias de vida que McAdams ha recopilado, hay varios géneros asociados al bienestar. Por ejemplo, en la "historia de compromiso", el protagonista tiene un entorno familiar que le apoya, se sensibiliza pronto con los sufrimientos de los demás, se guía por una ideología personal clara y convincente y, en algún momento, transforma o redime los fracasos, los errores o las crisis en un resultado positivo, un proceso que suele implicar el establecimiento de nuevas metas que comprometen al yo a ayudar a los demás. La vida de Buda es un ejemplo clásico.

Por el contrario, las historias de vida de algunas personas muestran una secuencia de "contaminación" en la que los acontecimientos emocionalmente positivos salen mal y todo se echa a perder. Las personas que cuentan este tipo de historias son, como es lógico, más propensas a la depresión.

22

De hecho, parte de la patología de la depresión consiste en que, mientras rumia, la persona deprimida reelabora la narrativa de su vida utilizando las herramientas de la tríada negativa de Beck: soy malo, el mundo es malo y mi futuro es oscuro. Aunque la adversidad que no se supera puede crear una historia deprimente y sombría, una adversidad sustancial puede ser necesaria para una historia significativa.

Las ideas de McAdams son profundamente importantes para entender el crecimiento postraumático. Sus tres niveles de personalidad nos permiten pensar en la *coherencia* entre los niveles. ¿Qué ocurre cuando los tres niveles de personalidad no coinciden? Imaginemos a una mujer cuyos rasgos básicos son cálidos y gregarios, pero que se esfuerza por tener éxito en una carrera que ofrece pocas posibilidades de contacto estrecho con la gente, y cuya historia de vida es la de una artista obligada por sus padres a seguir una carrera práctica. Es un revoltijo de motivos e historias desajustadas, y puede que sólo a través de la adversidad sea capaz de realizar los cambios radicales que necesitaría para lograr la coherencia entre los niveles. Los psicólogos Ken Sheldon y Tim Kasser han descubierto que las personas mentalmente sanas y felices tienen un mayor grado de "coherencia vertical" entre sus objetivos, es decir, que los objetivos de nivel superior (a largo plazo) y los objetivos de nivel inferior (inmediatos) encajan bien, de modo que perseguir los objetivos a corto plazo favorece la consecución de los objetivos a largo plazo.

23

Los traumas suelen destrozar los sistemas de creencias y despojar a las personas de su sentido. Al hacerlo, obliga a las personas a recomponer las piezas, y a menudo lo hacen utilizando a Dios o algún otro propósito superior como principio unificador.

24

Londres y Chicago aprovecharon las oportunidades que les brindaron sus grandes incendios para rehacerse como ciudades más grandes y coherentes. A veces, las personas también aprovechan esas oportunidades, reconstruyendo maravillosamente aquellas partes de sus vidas e historias vitales que nunca podrían haber derribado voluntariamente. Cuando las personas dicen haber crecido después de enfrentarse a la adversidad, podrían estar tratando de describir un nuevo sentido de coherencia interior. Esta coherencia puede no ser visible para los amigos, pero se siente como crecimiento, fuerza, madurez y sabiduría desde el interior.

25

BENDITOS SEAN LOS CREADORES DE SENTIDO COMÚN

Cuando a las personas buenas les ocurren cosas malas, tenemos un problema. Sabemos conscientemente que la vida es injusta, pero inconscientemente vemos el mundo a través de la lente de la

reciprocidad. La caída de un hombre malvado (en nuestra evaluación sesgada y moralista) no es un rompecabezas: se lo buscó. Pero cuando la víctima era virtuosa, nos cuesta dar sentido a su tragedia. A nivel intuitivo, todos creemos en el karma, la noción hindú de que la gente recoge lo que siembra. El psicólogo Mel Lerner ha demostrado que estamos tan motivados para creer que las personas obtienen lo que merecen y se merecen lo que obtienen, que a menudo culpamos a la víctima de una tragedia, sobre todo cuando no podemos conseguir justicia castigando al autor o compensando a la víctima.

26

En los experimentos de Lerner, la necesidad desesperada de dar sentido a los acontecimientos puede llevar a las personas a conclusiones inexactas (por ejemplo, que una mujer "engañó" a un violador); pero, en general, la capacidad de dar sentido a la tragedia y luego encontrar un beneficio en ella es la llave que abre el crecimiento postraumático.

27

Cuando el trauma golpea, algunas personas encuentran la llave colgada del cuello con instrucciones impresas en ella. Otras se ven abandonadas a su suerte, y no se defienden tan bien. Los psicólogos han dedicado un gran esfuerzo a averiguar quién se beneficia del trauma y quién es aplastado. La respuesta agrava la ya gran injusticia de la vida: Los optimistas tienen más probabilidades de beneficiarse que los pesimistas.

28

Los optimistas son, en su mayoría, personas a las que les ha tocado la lotería cortical: Tienen un punto de ajuste de la felicidad elevado, miran habitualmente el lado bueno de las cosas y encuentran fácilmente el lado bueno de las cosas. La vida tiene una forma de hacer que los ricos se hagan más ricos y los felices más felices.

Cuando se produce una crisis, las personas afrontan la situación de tres formas principales:

29

afrontamiento activo (tomar medidas directas para solucionar el problema), reevaluación (hacer el trabajo interior -recuperar los propios pensamientos y buscar el lado positivo-) y afrontamiento de evitación (trabajar para atenuar las reacciones emocionales negando o

evitando los acontecimientos, o bebiendo, drogándose y con otras distracciones). Las personas que tienen un rasgo básico de optimismo (nivel 1 de McAdams) tienden a desarrollar un estilo de afrontamiento (nivel 2 de McAdams) que alterna entre el afrontamiento activo y la reevaluación. Como los optimistas esperan que sus esfuerzos den resultado, se ponen a trabajar de inmediato para solucionar el problema. Pero si no lo consiguen, esperan que las cosas suelan salir bien, por lo que no pueden evitar buscar posibles beneficios. Cuando los encuentran, escriben un nuevo capítulo en la historia de su vida (nivel 3 de McAdams), una historia de superación y crecimiento continuos. Por el contrario, las personas que tienen un estilo afectivo relativamente negativo (que se completa con una mayor actividad en el córtex frontal derecho que en el izquierdo) viven en un mundo lleno de muchas más amenazas y tienen menos confianza en que pueden hacerles frente. Desarrollan un estilo de afrontamiento que se basa en mayor medida en la evitación y otros mecanismos de defensa. Se esfuerzan más en gestionar su dolor que en solucionar sus problemas, por lo que éstos suelen empeorar. Al extraer la lección de que el mundo es injusto e incontrolable, y de que las cosas suelen salir mal, entretejen esta lección en la historia de su vida, donde contamina la narración.

Si es usted un pesimista, probablemente se sienta triste en este momento. Pero no desespere. La clave del crecimiento no es el optimismo en sí mismo, sino el sentido común que a los optimistas les resulta fácil. Si puedes encontrar la manera de dar sentido a la adversidad y sacar lecciones constructivas de ella, tú también puedes beneficiarte. Y puedes aprender a ser un creador de sentido leyendo *Opening Up*, de Jamie Pennebaker.

30

Pennebaker comenzó su investigación estudiando la relación entre los traumas, como los abusos sexuales en la infancia, y los problemas de salud posteriores. Los traumas y el estrés suelen ser malos para las personas, y Pennebaker pensó que la autodivulgación -hablar con amigos o terapeutas- podría ayudar al cuerpo al mismo tiempo que a la mente. Una de sus primeras hipótesis era que los traumas que conllevan más vergüenza, como ser violado (en lugar de una agresión no sexual) o perder a un cónyuge por suicidio (en lugar de por un accidente de coche), producirían más enfermedades porque las personas son menos propensas a hablar de esos acontecimientos con los demás. Pero la naturaleza del trauma resultó ser casi irrelevante. Lo que importaba era lo que la gente hacía después: Los que hablaron con sus amigos o con un grupo de apoyo se libraron en

gran medida de los efectos perjudiciales para la salud del trauma.

Una vez que Pennebaker encontró una correlación entre la revelación y la salud, dio el siguiente paso en el proceso científico e intentó *crear* beneficios para la salud haciendo que la gente revelara sus secretos. Pennebaker pidió a la gente que escribiera sobre "la experiencia más perturbadora o traumática de toda su vida", preferiblemente una de la que no hubieran hablado con otros con gran detalle. Les dio mucho papel en blanco y les pidió que siguieran escribiendo durante quince minutos, en cuatro días consecutivos. A los sujetos de un grupo de control se les pidió que escribieran sobre algún otro tema (por ejemplo, sus casas, un día típico de trabajo) durante el mismo tiempo. En cada uno de sus estudios, Pennebaker obtuvo el permiso de sus sujetos para obtener sus historiales médicos en algún momento en el futuro. Luego esperó un año y observó con qué frecuencia enfermaban las personas de los dos grupos. Las personas que escribieron sobre los traumas fueron al médico o al hospital menos veces en el año siguiente. No me creí este resultado cuando lo oí por primera vez. ¿Cómo es posible que una hora de escritura pueda evitar la gripe seis meses después? Los resultados de Pennebaker parecían respaldar una antigua noción freudiana de catarsis: las personas que expresan sus emociones, "se desahogan" o "se desahogan", son más saludables. Después de haber revisado la literatura sobre la hipótesis de la catarsis, supe que no existían pruebas para ello.

31

Desahogarse hace que la gente se enfade más, no que se calme.

Pennebaker descubrió que no se trata de desahogarse; se trata de crear sentido. Las personas de sus estudios que utilizaron su tiempo de escritura para desahogarse no obtuvieron ningún beneficio. Las personas que mostraron una profunda comprensión de las causas y consecuencias del evento en su primer día de escritura tampoco obtuvieron ningún beneficio: Ya habían dado sentido a las cosas. Fueron las personas que *progresaron a* lo largo de los cuatro días, las que mostraron una mayor comprensión; fueron las que mejoraron su salud durante el año siguiente. En estudios posteriores, Pennebaker pidió a las personas que bailaran o cantaran para expresar sus emociones, pero estas actividades emocionalmente expresivas no aportaron ningún beneficio para la salud.

32

Tienes que usar palabras, y las palabras tienen que ayudarte a crear una historia significativa. Si eres capaz de escribir esa historia, puedes cosechar los beneficios de la revalorización (uno de los dos estilos de afrontamiento saludables) incluso años después de un acontecimiento. Puedes cerrar un capítulo de tu vida que seguía abierto, que aún afectaba a tus pensamientos y que te impedía seguir adelante con la narración más amplia.

Por lo tanto, cualquiera puede beneficiarse de la adversidad, aunque un pesimista tendrá que dar algunos pasos adicionales, algunos pasos conscientes, iniciados por el jinete, para guiar al elefante suavemente en la dirección correcta. El primer paso es hacer lo que pueda, antes de que llegue la adversidad, para cambiar su estilo cognitivo. Si eres pesimista, considera la meditación, la terapia cognitiva o incluso el Prozac. Las tres cosas le harán estar menos sujeto a la rumiación negativa, más capaz de guiar sus pensamientos en una dirección positiva y, por lo tanto, más capaz de soportar futuras adversidades, encontrarles un sentido y crecer a partir de ellas. El segundo paso es valorar y construir tu red de apoyo social. Tener una o dos buenas relaciones de apego ayuda tanto a los adultos como a los niños (y a los monos rhesus) a afrontar las amenazas. Los amigos de confianza que saben escuchar pueden ser una gran ayuda para dar sentido y encontrarlo. En tercer lugar, la fe y la práctica religiosas pueden ayudar al crecimiento, tanto fomentando directamente la búsqueda de sentido (las religiones proporcionan historias y esquemas interpretativos para las pérdidas y las crisis) como aumentando el apoyo social (las personas religiosas mantienen relaciones a través de sus comunidades religiosas, y muchas tienen una relación con Dios). Una parte de los beneficios de la religiosidad

33

podría ser también el resultado de la confesión y la revelación de la agitación interior, ya sea a Dios o a una autoridad religiosa que muchas religiones fomentan.

Y, por último, no importa lo bien o mal preparado que estés cuando aparezcan los problemas, en algún momento de los meses posteriores, saca un papel y empieza a escribir. Pennebaker sugiere

34

que escribas continuamente durante quince minutos al día, durante varios días. No te edites ni te censures; no te preocupes por la gramática o la estructura de las frases; simplemente sigue escribiendo.

Escribe sobre lo que ha pasado, cómo te sientes al respecto y *por qué* te sientes así. Si odias escribir, puedes hablar con una grabadora. Lo fundamental es sacar tus pensamientos y sentimientos sin imponer ningún orden, pero de tal manera que, al cabo de unos días, es probable que surja algún orden por sí solo. Antes de concluir la última sesión, asegúrate de haber hecho todo lo posible para responder a estas dos preguntas: ¿Por qué ha ocurrido esto? ¿Qué bien puedo sacar de ello?

PARA TODO HAY UNA TEMPORADA

Si la hipótesis de la adversidad es cierta, y si el mecanismo de beneficio tiene que ver con la creación de sentido y la cohesión de esos tres niveles de personalidad, entonces debería haber momentos en la vida en los que la adversidad será más o menos beneficiosa. ¿Quizás la versión fuerte de la hipótesis sea cierta sólo durante una parte del curso de la vida?

Hay muchas razones para pensar que los niños son especialmente vulnerables a la adversidad. Los genes guían el desarrollo del cerebro a lo largo de la infancia, pero ese desarrollo también se ve afectado por el contexto ambiental, y uno de los factores contextuales más importantes es el nivel general de seguridad frente a la amenaza. Una buena crianza puede ayudar a afinar el sistema de apego para hacer que un niño sea más aventurero; sin embargo, incluso más allá de esos efectos, si el entorno de un niño se siente seguro y controlable, el niño desarrollará (por término medio) un estilo afectivo más positivo, y será menos ansioso de adulto.

35

Pero si el entorno ofrece a diario amenazas incontrolables (de depredadores, acosadores o violencia aleatoria), el cerebro del niño se verá alterado, configurado para ser menos confiado y más vigilante.

36

Dado que la mayoría de las personas de las naciones occidentales modernas viven en mundos seguros en los que el optimismo y las motivaciones de acercamiento suelen dar sus frutos, y dado que la mayoría de las personas en psicoterapia necesitan aflojarse, no apretarse, probablemente sea mejor que los niños desarrollen el estilo afectivo más positivo, o el rango de conjunto más alto (S del capítulo 5), que sus genes les permitan. Es poco probable que una adversidad importante tenga muchos -o quizás ningún- efectos beneficiosos para

los niños. (Por otra parte, los niños son sorprendentemente resistentes y no se ven perjudicados tan fácilmente por acontecimientos puntuales, incluso por el abuso sexual, como la mayoría de la gente piensa.

37

Las condiciones crónicas son mucho más importantes). Por supuesto, los niños necesitan límites para aprender a autocontrolarse, y necesitan muchos fracasos para aprender que el éxito requiere trabajo duro y persistencia. Hay que proteger a los niños, pero no malcriarlos.

Las cosas pueden ser diferentes para los adolescentes. Los niños más pequeños conocen algunas historias sobre sí mismos, pero el esfuerzo activo y crónico por integrar el pasado, el presente y el futuro de uno en una narración coherente no comienza hasta mediados o finales de la adolescencia.

38

Esta afirmación se ve respaldada por un hecho curioso sobre la memoria autobiográfica llamado el "bache de la memoria". Cuando se pide a las personas mayores de treinta años que recuerden los acontecimientos más importantes o vívidos de su vida, es desproporcionadamente probable que recuerden acontecimientos ocurridos entre los quince y los veinticinco años.

39

Esta es la edad en la que florece la vida de una persona -el primer amor, el crecimiento universitario e intelectual, el vivir y quizás viajar de forma independiente- y es el momento en el que los jóvenes (al menos en los países occidentales) toman muchas de las decisiones que definirán sus vidas. Si hay un periodo especial para la formación de la identidad, un momento en el que los acontecimientos de la vida van a tener la mayor influencia en el resto de la historia vital, es éste. Así que la adversidad, especialmente si se supera plenamente, es probablemente más beneficiosa al final de la adolescencia y al principio de la veintena.

No podemos realizar éticamente experimentos que induzcan traumas a diferentes edades, pero en cierto modo la vida ha realizado estos experimentos por nosotros. Los principales acontecimientos del siglo XX -la Gran Depresión, la Segunda Guerra Mundial- afectaron a personas de distintas edades, y el sociólogo Glen Elder

40

ha elaborado elegantes análisis de datos longitudinales (recogidos de las mismas personas durante muchas décadas) para averiguar por qué algunos prosperaron y otros se desmoronaron tras el paso de estas adversidades. Elder resumió una vez sus hallazgos de esta manera: "Hay una línea argumental en todo el trabajo que he realizado. Los acontecimientos no tienen significado en por sí mismos. Esos significados se derivan de las interacciones entre las personas, los grupos y la propia experiencia. Los niños que pasaron por circunstancias muy difíciles suelen salir bastante bien

". 41

Elder descubrió que mucho dependía de la familia y del grado de integración social de la persona: Tanto los niños como los adultos que superaban las crisis en el seno de grupos y redes sociales fuertes salían mucho mejor parados; era más probable que salieran más fuertes y mentalmente más sanos que los que se enfrentaban a la adversidad sin ese apoyo social. Las redes sociales no sólo reducen el sufrimiento, sino que ofrecen vías para encontrar sentido y propósito (como concluyó Durkheim a partir de sus estudios sobre el suicidio).

42

Por ejemplo, la adversidad ampliamente compartida de la Gran

Depresión ofreció a muchos jóvenes la oportunidad de hacer una contribución real a sus familias encontrando un trabajo que les reportara unos cuantos dólares a la semana. La necesidad de que la gente se uniera dentro de sus naciones para luchar en la Segunda Guerra Mundial parece haber hecho que los que la vivieron sean más responsables y tengan más conciencia cívica, al menos en Estados Unidos, aunque no desempeñaran un papel directo en el esfuerzo bélico.

43

Sin embargo, hay un límite de tiempo para la primera adversidad. Elder dice que la vida empieza a "cristalizarse" a finales de los veinte años. Incluso los jóvenes a los que no les iba bien antes de servir en la Segunda Guerra Mundial solían dar un giro a sus vidas después, pero las personas que se enfrentaron a su primera prueba real de la vida después de los treinta años (por ejemplo, el combate en esa guerra, o la ruina financiera en la Gran Depresión) eran menos resistentes y tenían menos probabilidades de crecer a partir de sus experiencias. Así que la adversidad puede ser más beneficiosa para las personas que se encuentran al final de la adolescencia y hasta los veinte años.

El trabajo de Elder está repleto de recordatorios de que la acción está en las interacciones, es decir, en las formas en que la personalidad única de cada uno interactúa con los detalles de un evento y su contexto social para producir un resultado particular y a menudo impredecible. En el área de investigación conocida como "desarrollo a lo largo de la vida

"

,

44

hay pocas reglas simples en forma de "X causa Y". Por lo tanto, nadie puede proponer un curso de vida ideal con adversidades cuidadosamente programadas que sea beneficioso para todos. Sin embargo, podemos decir que para muchas personas, en particular las que superaron la adversidad a los veinte años, la adversidad las hizo más fuertes, mejores e incluso más felices de lo que habrían sido sin ella.

ERROR Y SABIDURÍA

Supongo que cuando tenga hijos, no me diferenciaré de otros

padres en querer editar la escritura de su frente y eliminar toda adversidad. Incluso si pudiera estar convencida de que un trauma vivido a los veinticuatro años iba a enseñar a mi hija lecciones importantes y hacerla mejor persona, pensaría: Bueno, ¿por qué no puedo enseñarle esas lecciones directamente? ¿No hay alguna manera de que pueda obtener los beneficios sin los costes? Pero la sabiduría popular dice que las lecciones más importantes de la vida no se pueden enseñar directamente. Marcel Proust dijo:

No recibimos la sabiduría, debemos descubrirla por nosotros mismos, después de una travesía por el desierto que nadie puede hacer por nosotros, que nadie puede evitarnos, pues nuestra sabiduría es el punto de vista desde el que llegamos por fin a mirar el mundo.

45

Las recientes investigaciones sobre la sabiduría dan la razón a Proust. El conocimiento tiene dos formas principales: el explícito y el tácito. El conocimiento explícito son todos los hechos que se conocen y de los que se puede informar conscientemente, independientemente del contexto. Dondequiera que esté, sé que la capital de Bulgaria es Sofía. El conocimiento explícito se enseña directamente en las escuelas. El jinete lo recoge y lo archiva, listo para utilizarlo en posteriores razonamientos. Pero la sabiduría se basa -según Robert Sternberg,

46

un destacado investigador de la sabiduría- en el "conocimiento tácito". El conocimiento tácito es procedimental (es "saber cómo" más que "saber que"), se adquiere sin ayuda directa de otros y está relacionado con objetivos que una persona valora. El conocimiento tácito reside en el elefante. Son las habilidades que el elefante adquiere, gradualmente, a partir de la experiencia vital. Depende del contexto: No existe un conjunto universal de mejores prácticas para terminar una relación romántica, consolar a un amigo o resolver un desacuerdo moral.

La sabiduría, dice Sternberg, es el conocimiento tácito que permite a una persona equilibrar dos conjuntos de cosas. En primer lugar, las personas sabias son capaces de equilibrar sus propias necesidades, las de los demás y las de las personas o cosas más allá de la interacción inmediata (por ejemplo, las instituciones, el medio ambiente o las personas que pueden verse afectadas negativamente más adelante). Las personas ignorantes lo ven todo en blanco y negro -

se apoyan mucho en el mito del mal puro- y están fuertemente influenciadas por su propio interés. Los sabios son capaces de ver las cosas desde el punto de vista de los demás, de apreciar los matices de gris, y de elegir o aconsejar el curso de acción que mejor funcione para todos a largo plazo. En segundo lugar, los sabios son capaces de equilibrar tres respuestas a las situaciones: la adaptación (cambiar el yo para ajustarse al entorno), la conformación (cambiar el entorno) y la selección (elegir trasladarse a un nuevo entorno). Este segundo equilibrio se corresponde aproximadamente con la famosa "oración de la serenidad": "Dios, concédeme la serenidad para aceptar las cosas que no puedo cambiar, el coraje para cambiar las cosas que puedo, y la sabiduría para saber la diferencia

". 47

Si ya conoces esta oración, tu jinete la conoce (explícitamente). Si vives esta oración, tu elefante también la conoce (tácitamente), y eres sabio.

Las ideas de Sternberg muestran por qué los padres no pueden enseñar a sus hijos la sabiduría directamente. Lo mejor que pueden hacer es proporcionar una serie de experiencias vitales que ayuden a sus hijos a adquirir conocimientos tácitos en diversos ámbitos de la vida. Los padres también pueden modelar la sabiduría en sus propias vidas y animar con delicadeza a los niños a reflexionar sobre las situaciones, considerar otros puntos de vista y lograr el equilibrio en los momentos difíciles. Proteger a los hijos cuando son jóvenes, pero si el refugio se prolonga durante la adolescencia y la veintena, puede alejar la sabiduría y el crecimiento, así como el dolor. El sufrimiento suele hacer que las personas sean más compasivas, ayudándolas a encontrar el equilibrio entre el yo y los demás. El sufrimiento suele conducir a un afrontamiento activo (modelado de Sternberg), a un afrontamiento de revalorización (adaptación de Sternberg) o a cambios de planes y direcciones (selección de Sternberg). El crecimiento postraumático suele implicar, por tanto, el crecimiento de la sabiduría.

La versión fuerte de la hipótesis de la adversidad podría ser cierta, pero sólo si añadimos advertencias: Para que la adversidad sea lo más beneficiosa posible, debe ocurrir en el momento adecuado (la juventud), a las personas adecuadas (las que tienen los recursos sociales y psicológicos para afrontar los retos y encontrar beneficios), y en el grado adecuado (no tan grave como para provocar un TEPT). Cada curso de la vida es tan imprevisible que nunca podemos saber si un determinado contratiempo será beneficioso para una persona

concreta a largo plazo. Pero tal vez sí sabemos lo suficiente como para permitir cierta edición de la escritura de la frente de un niño: Adelante, borre algunos de esos primeros traumas, pero piénselo dos veces, o espere a futuras investigaciones, antes de borrar el resto.

8



La felicidad de la virtud

Es imposible vivir la vida placentera sin vivir también con sensatez, nobleza y justicia, y es imposible vivir con sensatez, nobleza y justicia sin vivir placenteramente.

-EPICURUS

1

Pon tu corazón en hacer el bien. Hazlo una y otra vez, y te llenarás de alegría. Un tonto es feliz hasta que su maldad se vuelve contra él. Y un hombre bueno puede sufrir hasta que su bondad florece.

-BUDDHA

2

Cuando los sabios y los ancianos instan a la virtud a los jóvenes, a veces suenan como vendedores de aceite de serpiente. La literatura sapiencial de muchas culturas dice esencialmente: "Reúnanse, tengo un tónico que los hará felices, saludables, ricos y sabios. Os llevará al cielo y os dará alegría en la tierra durante el camino. Sólo tienes que ser virtuoso". Sin embargo, los jóvenes son muy buenos para poner los ojos en blanco y cerrar los oídos. Sus intereses y deseos suelen estar reñidos con los de los adultos; rápidamente encuentran la forma de perseguir sus objetivos y meterse en problemas, que a menudo se convierten en aventuras que forjan su carácter. Huck Finn huye de su madre adoptiva para descender en balsa por el Misisipi con un esclavo fugado; el joven Buda abandona el palacio de su padre para iniciar su búsqueda espiritual en el bosque; Luke Skywalker deja su planeta natal para unirse a la rebelión galáctica. Los tres emprenden viajes épicos que los convierten en adultos, con un conjunto de nuevas virtudes. Estas virtudes ganadas con esfuerzo son especialmente admirables para nosotros como lectores, porque revelan una profundidad y una autenticidad de carácter que no vemos en el niño obediente que simplemente acepta las virtudes con las que fue criado.

Desde este punto de vista, Ben Franklin es sumamente admirable. Nacido en Boston en 1706, a los doce años se convirtió en aprendiz de su hermano mayor, James, que tenía una imprenta. Tras muchas

disputas con su hermano (y palizas), anhelaba la libertad, pero James no le liberaba del contrato legal de su aprendizaje. Así que a los diecisiete años, Ben se saltó la ley y se marchó de la ciudad. Se subió a un barco rumbo a Nueva York y, al no encontrar trabajo allí, siguió hasta Filadelfia. Allí encontró trabajo como aprendiz de impresor y, gracias a su habilidad y diligencia, acabó abriendo su propia imprenta y publicando su propio periódico. Tuvo un éxito espectacular en los negocios (el *Almanaque del pobre Ricardo, un* compendio de refranes y máximas, fue un éxito en su época); en la ciencia (demostró que el rayo es electricidad, y luego lo domesticó inventando el pararrayos); en la política (ocupó demasiados cargos para nombrarlos); y en la diplomacia (convenció a Francia para que se uniera a la guerra de las colonias americanas contra Gran Bretaña, aunque Francia tenía poco que ganar con la empresa). Vivió hasta los ochenta y cuatro años y disfrutó del viaje. Se enorgullecía de sus descubrimientos científicos y de sus creaciones cívicas; gozaba del amor y la estima de Francia y de Estados Unidos, e incluso de viejo disfrutaba de las atenciones de las mujeres.

¿Cuál era su secreto? La virtud. No el tipo de puritanismo estirado y que odia el placer que algunas personas asocian ahora con esa palabra, sino un tipo de virtud más amplio que se remonta a la antigua Grecia. La palabra griega *aretē* significaba excelencia, virtud o bondad, especialmente de tipo funcional. La *aretē de un* cuchillo es cortar bien; la *aretē* de un ojo es ver bien; la *aretē* de una persona es... bueno, esa es una de las cuestiones más antiguas de la filosofía: ¿Cuál es la verdadera naturaleza, función o meta de una persona, en relación con la cual podemos decir que vive bien o mal? Así, al decir que el bienestar o la felicidad *(eudaimonia)* es "una actividad del alma conforme a la excelencia o a la virtud

"

,

3

Aristóteles no estaba diciendo que la felicidad proviene de dar a los pobres y suprimir tu sexualidad. Decía que una buena vida es aquella en la que desarrollas tus puntos fuertes, realizas tu potencial y te conviertes en lo que está en tu naturaleza. (Aristóteles creía que todas las cosas del universo tenían un *telos*, o propósito hacia el que apuntaban, aunque no creía que los dioses hubieran diseñado todas las cosas).

Uno de los muchos dones de Franklin era su extraordinaria capacidad para ver el potencial y luego realizarlo. Vio el potencial de las calles pavimentadas e iluminadas, de los departamentos de bomberos voluntarios y de las bibliotecas públicas, y presionó para que todo ello apareciera en Filadelfia. Vio el potencial de la joven república americana y desempeñó muchos papeles en su creación. También vio en sí mismo el potencial para mejorar sus costumbres, y se propuso hacerlo. A finales de sus veinte años, siendo un joven impresor y empresario, se embarcó en lo que él llamaba un "audaz y arduo proyecto de llegar a la perfección moral

". 4

Escogió unas cuantas virtudes que quería cultivar, y trató de vivir de acuerdo con ellas. Descubrió enseguida las limitaciones del jinete:

Mientras mi cuidado se empleaba en prevenir una falta, a menudo me sorprendía otra; el hábito se aprovechaba de la falta de atención; la inclinación era a veces demasiado fuerte para la razón. Concluí, finalmente, que la mera convicción especulativa de que nos interesaba ser completamente virtuosos no era suficiente para evitar nuestros deslices, y que los hábitos contrarios deben romperse, y los buenos adquirirse y establecerse, antes de que podamos depender de una rectitud de conducta constante y uniforme.

5

Franklin era un brillante psicólogo intuitivo. Se dio cuenta de que el jinete sólo puede tener éxito en la medida en que entrene al elefante (aunque no utilizó esos términos), así que ideó un régimen de entrenamiento. Escribió una lista de trece virtudes, cada una de ellas vinculada a comportamientos específicos que debía o no debía hacer. (Por ejemplo: "Templanza: No comer hasta la saciedad"; "Frugalidad: No hagas ningún gasto que no sea para hacer el bien a los demás o a ti mismo"; "Castidad: No utilices el venerio más que para la salud o la descendencia"). A continuación, imprimió una tabla compuesta por siete columnas (una por cada día de la semana) y trece filas (una por cada virtud), y puso un punto negro en la casilla correspondiente cada vez que no vivía un día entero de acuerdo con una virtud concreta. Se concentraba en una sola virtud a la semana, con la esperanza de mantener su fila libre de manchas, sin prestar especial atención a las demás virtudes, aunque rellenaba sus filas cada vez que se producían infracciones. A lo largo de trece semanas, revisó toda la tabla. Luego repitió el proceso, descubriendo que con la repetición la tabla se volvía cada vez menos manchada. Franklin escribió en su

autobiografía que, aunque estaba muy lejos de la perfección: "Con el esfuerzo, me convertí en un hombre mejor y más feliz de lo que habría sido si no lo hubiera intentado". Y continuó: "Mi posteridad debe ser informada de que a este pequeño artificio, con la bendición de Dios, su antepasado debe la felicidad constante de su vida, hasta su 79º año, en el que se escribe esto

". 6

No podemos saber si, sin su tabla de virtudes, Franklin habría sido menos feliz o exitoso, pero podemos buscar otras pruebas para comprobar su principal afirmación psicológica. Esta afirmación, que llamaré la "hipótesis de la virtud", es la misma que hicieron Epicuro y Buda en los epígrafes que abren este capítulo: Cultivar la virtud te hará feliz. Hay muchas razones para dudar de la hipótesis de la virtud. El propio Franklin admitió que fracasó por completo en el desarrollo de la virtud de la humildad, aunque obtuvo grandes beneficios sociales al aprender a fingirla. Tal vez la hipótesis de la virtud resulte ser cierta sólo en un sentido cínico y maquiavélico: Cultivar la *apariencia de virtud* te hará exitoso, y por lo tanto feliz, independientemente de tu verdadero carácter.

LAS VIRTUDES DE LOS ANTIGUOS

Las ideas tienen pedigrí, las ideas tienen bagaje. Cuando los occidentales pensamos en la moral, utilizamos conceptos que tienen miles de años, pero que dieron un giro en su desarrollo en los últimos doscientos años. No nos damos cuenta de que nuestro enfoque de la moral es extraño desde la perspectiva de otras culturas, o de que se basa en un conjunto particular de supuestos psicológicos, un conjunto que ahora parece ser erróneo.

Todas las culturas se preocupan por el desarrollo moral de sus hijos, y en todas las que nos han dejado más de unas pocas páginas escritas, encontramos textos que revelan su enfoque de la moral. Las normas y prohibiciones específicas varían, pero las líneas generales de estos enfoques tienen mucho en común. La mayoría de las culturas escribieron sobre las virtudes que debían cultivarse, y muchas de esas virtudes eran y siguen siendo valoradas en la mayoría de las culturas

7

(por ejemplo, la honestidad, la justicia, el valor, la benevolencia, la autocontención y el respeto a la autoridad). La mayoría de los enfoques especificaban entonces las acciones que eran buenas y malas con respecto a esas virtudes. La mayoría de los enfoques eran

prácticos y se esforzaban por inculcar virtudes que beneficiaran a la persona que las cultivaba.

Una de las obras más antiguas de instrucción moral directa es la *Enseñanza de Amenemope*, un texto egipcio que se cree que fue escrito alrededor del año 1300 a.C. Comienza describiéndose a sí mismo como una "instrucción sobre la vida" y como una "guía para el bienestar", prometiendo que quien se comprometa con sus lecciones de corazón "descubrirá... un tesoro de vida, y [su] cuerpo florecerá sobre la tierra". A continuación, Amenemope ofrece treinta capítulos de consejos sobre cómo tratar a los demás, desarrollar el autocontrol y encontrar el éxito y la satisfacción en el proceso. Por ejemplo, después de instar repetidamente a la honestidad, sobre todo a la hora de respetar los mojones de otros agricultores, el texto dice

Arrea tus campos y encontrarás lo que necesitas,

Recibirás el pan de tu era.

Mejor es un celemín dado por Dios

Que cinco mil a través de una mala acción. ...

Mejor es el pan con un corazón feliz

Que la riqueza con la vejación.

8

Si esta última línea le resulta familiar, es porque el libro bíblico de los Proverbios tomó prestado mucho de Amenemope. Por ejemplo: "Más vale un poco con el temor del Señor que un gran tesoro y problemas con él" (PROVERBIOS 15:16).

Otro rasgo común es que estos textos antiguos se basan en gran medida en máximas y modelos de conducta más que en pruebas y lógica. Las máximas se redactan cuidadosamente para producir un destello de perspicacia y aprobación. Los modelos de conducta se presentan para provocar admiración y asombro. Cuando la instrucción moral desencadena emociones, se dirige tanto al elefante como al jinete. La sabiduría de Confucio y Buda, por ejemplo, llega hasta nosotros en forma de listas de aforismos tan intemporales y evocadores que la gente sigue leyéndolos hoy en día por placer y como guía, se refiere a ellos como "leyes mundiales de la vida

"

,

9

y escribe libros sobre su validez científica.

Una tercera característica de muchos textos antiguos es que hacen hincapié en la práctica y el hábito más que en el conocimiento factual. Confucio comparó el desarrollo moral con el aprendizaje de la música;

10

ambos requieren el estudio de textos, la observancia de modelos y muchos años de práctica para desarrollar el "virtuosismo". Aristóteles utilizó una metáfora similar:

Los hombres se convierten en constructores construyendo casas, y en arpistas tocando el arpa. Del mismo modo, nos hacemos justos practicando acciones justas, autocontrolados ejerciendo nuestro autocontrol, y valientes realizando actos de valor.

11

Buda ofreció a sus seguidores el "Óctuple Noble Sendero", un conjunto de actividades que, con la práctica, crearán una persona ética (mediante la palabra correcta, la acción correcta y los medios de vida correctos) y una persona mentalmente disciplinada (mediante el esfuerzo correcto, la atención correcta y la concentración correcta).

En todos estos aspectos, los antiguos revelan una sofisticada comprensión de la psicología moral, similar a la de Franklin. Todos ellos sabían que la virtud reside en un elefante bien entrenado. Todos sabían que el entrenamiento requiere una práctica diaria y una gran cantidad de repeticiones. El jinete debe participar en el adiestramiento, pero si la instrucción moral sólo imparte conocimientos *explícitos* (hechos que el jinete puede enunciar), no tendrá ningún efecto en el elefante y, por tanto, poco efecto en el comportamiento. La educación moral también debe impartir conocimientos *tácitos*, es decir, habilidades de percepción social y emoción social tan afinadas que uno *siente* automáticamente lo correcto en cada situación, *sabe lo que* hay que hacer y *quiere* hacerlo. Para los antiguos, la moral era una especie de sabiduría práctica.

CÓMO SE PERDIÓ EL OESTE

El enfoque occidental de la moral tuvo un gran comienzo; como

en otras culturas antiguas, se centró en las virtudes. El Antiguo Testamento, el Nuevo Testamento, Homero y Esopo demuestran que nuestras culturas fundadoras se basaron en gran medida en proverbios, máximas, fábulas y modelos para ilustrar y enseñar las virtudes. *La República* de Platón y la *Ética Nicomaquea* de Aristóteles, dos de las más grandes obras de la filosofía griega, son esencialmente tratados sobre las virtudes y su cultivo. Incluso los epicúreos, que pensaban que el placer era el objetivo de la vida, creían que las personas necesitaban virtudes para cultivar los placeres.

Sin embargo, en estos primeros triunfos de la filosofía griega están las semillas del fracaso posterior. En primer lugar, la mente griega que nos dio la investigación moral también nos dio los comienzos de la investigación científica, cuyo objetivo es buscar el conjunto más pequeño de leyes que puedan explicar la enorme variedad de acontecimientos del mundo. La ciencia valora la parsimonia, pero las teorías de la virtud, con sus largas listas de virtudes, nunca fueron parsimoniosas. ¿Cuánto más satisfactorio sería para la mente científica tener una virtud, un principio o una regla de la que pudieran derivarse todas las demás? En segundo lugar, el extendido culto filosófico a la razón hizo que muchos filósofos se sintieran incómodos al ubicar la virtud en los hábitos y los sentimientos. Aunque Platón situó la mayor parte de la virtud en la racionalidad de su auriga, incluso él tuvo que conceder que la virtud requería las pasiones correctas; por lo tanto, ideó esa complicada metáfora en la que uno de los dos caballos contiene algo de virtud, pero el otro no tiene ninguna. Para Platón y muchos pensadores posteriores, la racionalidad era un regalo de los dioses, una herramienta para controlar nuestros deseos animales. La racionalidad tenía que estar al mando.

Estas dos semillas -la búsqueda de la parsimonia y el culto a la razón- permanecieron latentes en los siglos posteriores a la caída de Roma, pero brotaron y florecieron en la Ilustración europea del siglo XVIII. A medida que los avances tecnológicos y comerciales empezaban a crear un nuevo mundo, algunas personas comenzaron a buscar acuerdos sociales y políticos justificados racionalmente. El filósofo francés René Descartes, que escribía en el siglo XVII, estaba bastante contento de hacer descansar su sistema ético en la benevolencia de Dios, pero los pensadores de la Ilustración buscaban un fundamento para la ética que no dependiera de la revelación divina o de la aplicación de Dios. Era como si alguien hubiera ofrecido un premio, como los premios que atraían a los primeros aviadores a emprender atrevidos viajes: Diez mil libras esterlinas para el primer filósofo que pueda dar con una única regla moral, que se aplique

mediante el poder de la razón, que pueda separar limpiamente el bien del mal.

Si hubiera existido tal premio, habría sido para el filósofo alemán Immanuel Kant.

12

Al igual que Platón, Kant creía que los seres humanos tienen una doble naturaleza: parte animal y parte racional. La parte animal de nosotros sigue las leyes de la naturaleza, al igual que una roca que cae o un león que mata a su presa. No hay moralidad en la naturaleza; sólo hay causalidad. Pero la parte racional de nosotros, decía Kant, puede seguir un tipo de ley diferente: Puede respetar las reglas de conducta y, por tanto, las personas (pero no los leones) pueden ser juzgadas moralmente por el grado en que respetan las reglas correctas. ¿Cuáles podrían ser esas reglas? Aquí Kant ideó el truco más inteligente de toda la filosofía moral. Razonó que para que las reglas morales fueran *leyes*, debían ser universalmente aplicables. Si la gravedad funcionara de forma diferente para los hombres y las mujeres, o para los italianos y los egipcios, no podríamos hablar de ella como una ley. Pero en lugar de buscar reglas con las que todas las personas estuvieran de hecho de acuerdo (una tarea difícil, que probablemente sólo produciría unas cuantas generalidades anodinas), Kant dio la vuelta al problema y dijo que las personas deberían pensar si las reglas que guían sus propias acciones podrían *proponerse* razonablemente como leyes universales. Si uno piensa romper una promesa que se ha vuelto inconveniente, ¿puede realmente proponer una regla universal que establezca que la gente *debe* romper las promesas que se han vuelto inconvenientes? Respaldar una norma de este tipo haría que todas las promesas carecieran de sentido. Tampoco podrías querer sistemáticamente que la gente engañara, mintiera, robara o privara de cualquier otra forma a otras personas de sus derechos o de su propiedad, pues tales males volverían a visitarte con toda seguridad. Esta sencilla prueba, que Kant llamó "imperativo categórico", era extraordinariamente poderosa. Ofrecía hacer de la ética una rama de la lógica aplicada, dándole así el tipo de certeza que la ética secular, sin recurrir a un libro sagrado, siempre había encontrado esquiva.

En las décadas siguientes, el filósofo inglés Jeremy Bentham desafió a Kant por el (hipotético) premio. Cuando Bentham se convirtió en abogado en 1767, se sintió horrorizado por las complejidades e ineficiencias del derecho inglés. Se propuso, con la audacia típica de la Ilustración, volver a concebir todo el sistema

jurídico y legislativo estableciendo objetivos claros y proponiendo los medios más racionales para alcanzarlos. El objetivo último de toda legislación, concluyó, era el bien del pueblo; y cuanto más bien, mejor. Bentham fue el padre del utilitarismo, la doctrina según la cual, en toda toma de decisiones (legales y personales), nuestro objetivo debe ser el máximo beneficio total (utilidad), pero poco importa quién obtenga el beneficio.

13

La discusión entre Kant y Bentham ha continuado desde entonces. Los descendientes de Kant (conocidos como "deontólogos", del griego *deon*, obligación) intentan elaborar los deberes y las obligaciones que las personas éticas deben respetar, incluso cuando sus acciones conducen a malos resultados (por ejemplo, nunca se debe matar a un inocente, aunque al hacerlo se salven cien vidas). Los descendientes de Bentham (conocidos como "consecuencialistas" porque evalúan las acciones sólo por sus consecuencias) intentan elaborar las normas y políticas que producirán el mayor bien, incluso cuando al hacerlo se violan a veces otros principios éticos (sigue adelante y mata a uno para salvar a los cien, dicen, a menos que dé un mal ejemplo que conduzca a problemas posteriores).

Sin embargo, a pesar de sus muchas diferencias, los dos campos coinciden en aspectos importantes. Ambos creen en la parsimonia: Las decisiones deben basarse en última instancia en un solo principio, ya sea el imperativo categórico o la maximización de la utilidad. Ambos insisten en que sólo el jinete puede tomar esas decisiones porque la toma de decisiones morales requiere un razonamiento lógico y a veces incluso un cálculo matemático. Ambos desconfían de las intuiciones y de los sentimientos viscerales, que ven como obstáculos para el buen razonamiento. Y ambos huyen de lo particular en favor de lo abstracto: no se necesita una descripción detallada de las personas implicadas, ni de sus creencias y tradiciones culturales. Sólo se necesitan unos cuantos datos y una lista clasificada de sus gustos y aversiones (si se es utilitarista). No importa en qué país o época histórica te encuentres; no importa si las personas implicadas son tus amigos, tus enemigos o completos desconocidos. La ley moral, como una ley física, funciona igual para todas las personas en todo momento.

Estos dos enfoques filosóficos han hecho enormes contribuciones a la teoría y la práctica jurídica y política; de hecho, ayudaron a crear sociedades que respetan los derechos individuales (Kant) al tiempo que trabajan eficazmente por el bien del pueblo (Bentham). Pero estas

ideas también han calado en la cultura occidental en general, donde han tenido algunas consecuencias no deseadas. El filósofo Edmund Pincoffs

14

ha argumentado que los consecuencialistas y los deontólogos trabajaron juntos para convencer a los occidentales del siglo XX de que la moralidad es el estudio de los dilemas morales. Mientras que los griegos se centraban en el *carácter* de la persona y se preguntaban en qué tipo de persona deberíamos convertirnos, la ética moderna se centra en *las acciones* y se pregunta cuándo una acción concreta es correcta o incorrecta. Los filósofos se enfrentan a dilemas de vida o muerte: ¿Matar a uno para salvar a cinco? ¿Permitir que los fetos abortados se utilicen como fuente de células madre? ¿Retirar la sonda de alimentación a una mujer que lleva quince años inconsciente? Los no filósofos luchan con dilemas más pequeños: ¿Pagar mis impuestos cuando otros hacen trampa? ¿Devolver una cartera llena de dinero que parece pertenecer a un traficante de drogas? ¿Contarle a mi cónyuge una indiscreción sexual?

Este giro de la ética del carácter a la ética de los dilemas ha alejado la educación moral de las virtudes y la ha orientado hacia el razonamiento moral. Si la moralidad consiste en dilemas, entonces la educación moral es un entrenamiento para la resolución de problemas. Hay que enseñar a los niños a pensar en los problemas morales, especialmente a superar su egoísmo natural y a tener en cuenta en sus cálculos las necesidades de los demás. A medida que Estados Unidos se volvió más diverso étnicamente en los años 70 y 80, y también más reacio a los métodos autoritarios de educación, la idea de enseñar hechos y valores morales específicos pasó de moda. En su lugar, el legado racionalista de la ética del dilema nos proporcionó profesores y muchos padres que respaldarían con entusiasmo esta frase, extraída de un reciente manual de crianza: "Mi enfoque no enseña a los niños qué y qué no hacer y por qué, sino que les enseña a pensar para que puedan decidir por sí mismos qué y qué no hacer, y por qué

". 15

Creo que este giro del carácter al dilema fue un profundo error, por dos razones. En primer lugar, debilita la moralidad y limita su alcance. Mientras que los antiguos veían la virtud y el carácter en todo lo que hace una persona, nuestra concepción moderna confina la moralidad a un conjunto de situaciones que se presentan para cada persona sólo unas pocas veces en una semana determinada: las

compensaciones entre el interés propio y los intereses de los demás. En nuestra limitada concepción moderna, una persona moral es aquella que da a la caridad, ayuda a los demás, cumple las normas y, en general, no antepone su propio interés al de los demás. La mayoría de las actividades y decisiones de la vida están, por tanto, aisladas de la preocupación moral. Sin embargo, cuando la moral se reduce a lo contrario del interés propio, la hipótesis de la virtud se vuelve paradójica: en términos modernos, la hipótesis de la virtud dice que actuar en contra de tu interés propio es en tu propio interés. Es difícil convencer a la gente de que esto es cierto, y no es posible que sea cierto en todas las situaciones. En su época, Ben Franklin tuvo una tarea mucho más fácil cuando ensalzó la hipótesis de la virtud. Al igual que los antiguos, tenía una noción más densa y rica de las virtudes como un jardín de excelencias que una persona cultiva para ser más eficaz y atractiva para los demás. Visto así, la virtud es, obviamente, su propia recompensa. El ejemplo de Franklin planteaba implícitamente esta pregunta a sus contemporáneos y a sus descendientes: ¿Están dispuestos a trabajar ahora para su propio bienestar posterior, o son tan perezosos y miopes que no harán el esfuerzo?

El segundo problema del giro hacia el razonamiento moral es que se basa en una mala psicología. Muchos esfuerzos de educación moral desde la década de 1970 quitan al jinete del elefante y lo entrenan para que resuelva los problemas por sí mismo. Después de estar expuesto a horas de estudios de casos, discusiones en clase sobre dilemas morales y vídeos sobre personas que se enfrentaron a dilemas y tomaron las decisiones correctas, el niño aprende cómo (no qué) pensar. Luego la clase termina, el jinete vuelve a subirse al elefante y nada cambia en el recreo. Intentar que los niños se comporten éticamente enseñándoles a razonar bien es como intentar que un perro sea feliz moviendo la cola. La causalidad está al revés.

Durante mi primer año de estudios de posgrado en la Universidad de Pensilvania, descubrí la debilidad del razonamiento moral en mí mismo. Leí un libro maravilloso -Practical *Ethics*- del filósofo de Princeton Peter Singer.

16

Singer, un humanista consecuencialista, muestra cómo podemos aplicar una preocupación coherente por el bienestar de los demás para resolver muchos problemas éticos de la vida cotidiana. El enfoque de Singer sobre la ética de la matanza de animales cambió para siempre mi forma de pensar sobre mis elecciones alimentarias. Singer propone

y justifica algunos principios rectores: En primer lugar, está mal causar dolor y sufrimiento a cualquier criatura sensible, por lo que los métodos actuales de cría industrial no son éticos. En segundo lugar, está mal quitarle la vida a un ser sintiente que tiene algún sentido de la identidad y de los apegos, por lo que matar animales con cerebros grandes y vidas sociales muy desarrolladas (como otros primates y la mayoría de los demás mamíferos) está mal, aunque se les pueda criar en un entorno que disfruten y se les mate sin dolor. Los argumentos claros y convincentes de Singer me convencieron en el acto, y desde ese día me opongo moralmente a toda forma de cría industrial. Moralmente opuesto, pero no de comportamiento. Me encanta el sabor de la carne, y lo único que cambió en los primeros seis meses después de leer a Singer es que pensaba en mi hipocresía cada vez que pedía una hamburguesa.

Pero entonces, durante mi segundo año de carrera, empecé a estudiar la emoción del asco, y trabajé con Paul Rozin, una de las principales autoridades en psicología de la alimentación. Rozin y yo tratábamos de encontrar videoclips para provocar asco en los experimentos que estábamos planeando, y una mañana nos reunimos con un asistente de investigación que nos mostró algunos vídeos que había encontrado . Uno de ellos era *Faces of Death*, una recopilación de vídeos reales y falsos de personas asesinadas. (Estas escenas eran tan perturbadoras que no podíamos utilizarlas éticamente). Junto a los suicidios y ejecuciones grabados en vídeo, había una larga secuencia rodada en el interior de un matadero. Observé con horror cómo las vacas, que bajaban por una línea de desmontaje chorreante, eran apaleadas, enganchadas y troceadas. Después, Rozin y yo fuimos a comer para hablar del proyecto. Ambos pedimos comida vegetariana. Durante los días siguientes, la visión de la carne roja me produjo náuseas. Mis sentimientos viscerales coincidían ahora con las creencias que Singer me había transmitido. El elefante ahora estaba de acuerdo con el jinete, y me convertí en vegetariano. Durante unas tres semanas. Poco a poco, a medida que el asco desaparecía, el pescado y el pollo volvieron a entrar en mi dieta. Luego, la carne roja también lo hizo, aunque incluso ahora, dieciocho años después, sigo comiendo menos carne roja y elijo carnes que no son de granja cuando están disponibles.

Esa experiencia me enseñó una importante lección. Me considero una persona bastante racional. Los argumentos de Singer me parecieron convincentes. Pero, parafraseando el lamento de Medea (del capítulo 1): Vi el camino correcto y lo aprobé, pero seguí el incorrecto, hasta que llegó una emoción que le dio algo de fuerza.

El grito de que hemos perdido el rumbo se oye en todos los países y en todas las épocas, pero ha sido especialmente fuerte en Estados Unidos desde la agitación social de los años sesenta y el malestar económico y el aumento de la delincuencia de los años setenta. Los conservadores políticos, en particular los que tienen fuertes creencias religiosas, se rebelaron contra el enfoque "sin valores" de la educación moral y la "capacitación" de los niños para pensar por sí mismos en lugar de enseñarles hechos y valores sobre los que pensar. En la década de 1980, estos conservadores desafiaron a la clase dirigente educativa impulsando programas de educación del carácter en las escuelas y educando a sus propios hijos en casa.

También en la década de 1980, varios filósofos ayudaron a revivir las teorías de la virtud. En particular, Alasdair MacIntyre argumentó en *After Virtue*

17

que el "proyecto de la Ilustración" de crear una moral universal y libre de contexto estaba condenado desde el principio. Las culturas que tienen valores compartidos y ricas tradiciones generan invariablemente un marco en el que las personas pueden valorarse y evaluarse mutuamente. Se puede hablar fácilmente de las virtudes de un sacerdote, un soldado, una madre o un comerciante en el contexto de la Atenas del siglo IV a.C. Sin embargo, si se elimina toda la identidad y el contexto, hay poco a lo que agarrarse. ¿Cuánto se puede decir sobre las virtudes de un *Homo sapiens* generalizado, que flota en el espacio sin sexo, edad, ocupación o cultura particulares? La exigencia moderna de que la ética ignore la particularidad es lo que nos dio nuestra moral más débil: aplicable en todas partes, pero que no abarca ningún lugar. MacIntyre dice que la pérdida de un lenguaje de la virtud, basado en una tradición particular, nos dificulta encontrar sentido, coherencia y propósito en la vida.

18

En los últimos años, incluso la psicología se ha involucrado. En 1998, Martin Seligman fundó la psicología positiva al afirmar que la psicología había perdido el rumbo. La psicología se había obsesionado con la patología y el lado oscuro de la naturaleza humana, ciega a todo lo que era bueno y noble en las personas. Seligman observó que los psicólogos habían creado un enorme manual, conocido como el "DSM" (*Manual de Diagnóstico y Estadística de los Trastornos Mentales*),

para diagnosticar todas las posibles enfermedades mentales y molestias del comportamiento, pero la psicología ni siquiera tenía un lenguaje con el que hablar de los límites superiores de la salud, el talento y las posibilidades humanas. Cuando Seligman lanzó la psicología positiva, uno de sus primeros objetivos fue crear un manual de diagnóstico para las fortalezas y las virtudes. Él y otro psicólogo, Chris Peterson, de la Universidad de Michigan, se propusieron construir una lista de las fortalezas y virtudes, que pudiera ser válida para cualquier cultura humana. Yo argumenté con ellos que la lista *no tenía que ser válida* para todas las culturas para ser útil; deberían centrarse sólo en las sociedades industriales a gran escala. Varios antropólogos les dijeron que nunca podría crearse una lista universal. Pero, afortunadamente, perseveraron.

Como primer paso, Peterson y Seligman estudiaron todas las listas de virtudes que pudieron encontrar, desde los libros sagrados de las principales religiones hasta el juramento de los Boy Scouts ("digno de confianza, leal, servicial, amable..."). Hicieron grandes tablas de virtudes y trataron de ver cuáles eran comunes en todas las listas. Aunque ninguna virtud específica figuraba en todas las listas, seis virtudes generales, o familias de virtudes relacionadas, aparecían en casi todas las listas: sabiduría, valor, humanidad, justicia, templanza y trascendencia (la capacidad de forjar conexiones con algo más grande que uno mismo). Estas virtudes son ampliamente respaldadas porque son abstractas: hay muchas formas de ser sabio, o valiente, o humano, y es imposible encontrar una cultura humana que rechace todas las formas de cualquiera de estas virtudes. (¿Podemos siquiera imaginar una cultura en la que los padres esperan que sus hijos crezcan siendo tontos, cobardes y crueles?) Pero el verdadero valor de la lista de seis es que sirve de marco organizativo para *fortalezas de carácter* más específicas. Peterson y Seligman definen las fortalezas del carácter como formas específicas de mostrar, practicar y cultivar las virtudes. Hay varios caminos que conducen a cada virtud. Las personas, así como las culturas, varían en el grado en que valoran cada camino. Este es el verdadero poder de la clasificación: Señala medios específicos de crecimiento hacia fines ampliamente valorados sin insistir en que un camino sea obligatorio para todas las personas en todo momento. La clasificación es una herramienta para diagnosticar los diversos puntos fuertes de las personas y para ayudarles a encontrar formas de cultivar la excelencia.

Peterson y Seligman sugieren que hay veinticuatro fortalezas de carácter principales, cada una de las cuales conduce a una de las seis virtudes de nivel superior.

Puedes diagnosticarte a ti mismo consultando la siguiente lista o realizando el test de fortalezas (en

www.authen

tichappiness.org).

La sabiduría:

Curiosidad

Amor por el aprendizaje

Sentencia

Ingenio

Inteligencia emocional

Perspectiva

Valor:

Valor

Perseverancia

Integridad

La humanidad:

Bondad

Amar a

Justicia:

Ciudadanía

Equidad

Liderazgo

Templanza:

Autocontrol

Prudencia

Humildad

La trascendencia:

Apreciar la belleza y la excelencia

Gratitud

Esperanza

Espiritualidad

El perdón

Humor

Zest

Lo más probable es que no tenga muchos problemas con la lista de seis familias de virtudes, pero sí con la lista más larga de fortalezas. ¿Por qué el humor es un medio para la trascendencia? ¿Por qué el liderazgo está en la lista, pero no las virtudes de los seguidores y subordinados -deber, respeto y obediencia-? Por favor, adelante, argumenten. La genialidad de la clasificación de Peterson y Seligman es poner en marcha la conversación, proponer una lista específica de fortalezas y virtudes, y luego dejar que la ciencia y la terapéutica comunidades trabajan en los detalles. Al igual que el DSM se revisa a fondo cada diez o quince años, la clasificación de fortalezas y virtudes (conocida entre los psicólogos positivos como el "un-DSM") seguramente se revisará y mejorará dentro de unos años. Al atreverse a ser específicos, al atreverse a equivocarse, Peterson y Seligman han demostrado ingenio, liderazgo y esperanza.

Esta clasificación ya está generando investigaciones apasionantes e ideas liberadoras. Esta es mi idea favorita: Trabaja en tus puntos fuertes, no en tus puntos débiles. ¿Cuántos de tus propósitos de Año Nuevo han consistido en arreglar un defecto? ¿Y cuántos de esos propósitos has hecho varios años seguidos? Es difícil cambiar cualquier aspecto de tu personalidad por pura fuerza de voluntad, y si es una debilidad en la que decides trabajar, probablemente no disfrutarás del proceso. Si no encuentras placer o refuerzo en el camino, entonces -a menos que tengas la fuerza de voluntad de Ben Franklin- pronto te rendirás. Pero no es necesario ser bueno en todo. La vida ofrece muchas oportunidades de utilizar una herramienta en

lugar de otra, y a menudo puedes utilizar un punto fuerte para evitar una debilidad.

En la clase de psicología positiva que imparto en la Universidad de Virginia, el proyecto final consiste en hacer de uno mismo una persona mejor, utilizando todas las herramientas de la psicología, y luego demostrar que lo ha hecho. Aproximadamente la mitad de los estudiantes lo consiguen cada año, y los más exitosos suelen utilizar la terapia cognitivo-conductual en sí mismos (¡realmente funciona!) o emplear una fuerza, o ambas cosas. Por ejemplo, una estudiante se lamentaba de su incapacidad para perdonar. Su vida mental estaba dominada por las cavilaciones sobre cómo le habían hecho daño sus allegados. Para su proyecto, recurrió a su fuerza de amar: Cada vez que se encontraba en una espiral de pensamientos sobre el victimismo, traía a la mente un recuerdo positivo sobre la persona en cuestión, que desencadenaba un destello de afecto. Cada destello cortaba su ira y la liberaba, temporalmente, de la rumiación. Con el tiempo, este proceso mental de esfuerzo se convirtió en algo habitual y se volvió más indulgente (como demostró utilizando los informes que había rellenado cada día para registrar su progreso). El jinete había entrenado al elefante con recompensas a cada paso.

Otro proyecto destacado fue el de una mujer que acababa de ser operada de cáncer cerebral. A sus veintiún años, Julia se enfrentaba a unas probabilidades de supervivencia casi nulas. Para hacer frente a sus temores, cultivó uno de sus puntos fuertes: la rapidez. Hizo listas de las actividades que se llevaban a cabo en la universidad y de las hermosas excursiones y parques de las cercanas montañas Blue Ridge. Compartió estas listas con el resto de la clase, dejó de estudiar para ir a esas excursiones e invitó a sus amigos y compañeros a unirse a ella. La gente suele decir que la adversidad les hace querer vivir cada día al máximo, y cuando Julia hizo un esfuerzo consciente por cultivar su fuerza natural de entusiasmo, realmente lo consiguió. (Todavía hoy está llena de entusiasmo).

La virtud suena a trabajo duro, y a menudo lo es. Pero cuando las virtudes se vuelven a concebir como excelencias, cada una de las cuales puede lograrse mediante la práctica de varios puntos fuertes del carácter, y cuando la práctica de estos puntos fuertes suele ser intrínsecamente gratificante, de repente el trabajo se parece más al flujo de Csikszentmihalyi y menos al trabajo duro. Es un trabajo que, al igual que la descripción de Seligman de las gratificaciones, te involucra plenamente, aprovecha tus puntos fuertes y te permite perder la conciencia de ti mismo y sumergirte en lo que estás haciendo. Franklin estaría encantado: La hipótesis de la virtud está

viva y bien instalada en la psicología positiva.

PREGUNTA DIFÍCIL, RESPUESTAS FÁCILES

La virtud puede ser su propia recompensa, pero eso es obvio sólo para las virtudes que uno encuentra gratificantes. Si tus puntos fuertes son la curiosidad o el amor por el aprendizaje, disfrutarás cultivando la sabiduría viajando, yendo a museos y asistiendo a conferencias públicas. Si tus puntos fuertes incluyen la gratitud y la apreciación de la belleza, los sentimientos de trascendencia que obtienes al contemplar el Gran Cañón también te darán placer. Pero sería ingenuo pensar que hacer lo correcto siempre se siente bien. La verdadera prueba de la hipótesis de la virtud es ver si es cierta incluso en nuestra restringida comprensión moderna de la moralidad como altruismo. Olvida todo eso del crecimiento y la excelencia. ¿Es cierto que actuar contra mi propio interés, por el bien de los demás, incluso cuando no quiero hacerlo, sigue siendo bueno para mí? Los sabios y los moralistas siempre han respondido con un sí sin reservas, pero el reto para la ciencia es matizar: ¿Cuándo es cierto, y por qué?

Tanto la religión como la ciencia comienzan con una respuesta fácil e insatisfactoria, pero luego pasan a explicaciones más sutiles e interesantes. Para los sabios religiosos, la salida fácil es invocar la reciprocidad divina en la otra vida. Haz el bien, porque Dios castigará a los malvados y recompensará a los virtuosos. Para los cristianos, existe el cielo o el infierno. Los hindúes tienen el funcionamiento impersonal del karma: el universo te pagará en la próxima vida con un renacimiento superior o inferior, que dependerá de tu virtud en esta vida.

No estoy en condiciones de decir si Dios, el cielo o una vida después de la muerte existen, pero como psicólogo tengo derecho a señalar que la creencia en la justicia postmortem muestra dos signos de pensamiento moral primitivo. En la década de 1920, el gran psicólogo del desarrollo Jean Piaget

se arrodilló para jugar a las canicas y a las jotas con los niños y, en el proceso, trazó un mapa de cómo se desarrolla la moralidad. Descubrió que, a medida que los niños desarrollan una comprensión cada vez más sofisticada del bien y el mal, pasan por una fase en la que muchas reglas adquieren una especie de carácter sagrado e inmutable. Durante esta fase, los niños creen en la "justicia inmanente", es decir, la justicia que es inherente al propio acto. En

esta fase, creen que si infringen las normas, aunque sea accidentalmente, les ocurrirá algo malo, aunque nadie sepa de sus transgresiones. La justicia inmanente también aparece en los adultos, sobre todo cuando se trata de explicar enfermedades y desgracias graves. Un estudio

21

de las creencias sobre las causas de la enfermedad en las distintas culturas muestra que las tres explicaciones más comunes son las biomédicas (referidas a las causas físicas de la enfermedad), las interpersonales (la enfermedad es causada por la brujería, relacionada con la envidia y el conflicto) y las morales (la enfermedad es causada por las propias acciones pasadas, en particular la violación de los tabúes alimentarios y sexuales). La mayoría de los occidentales adoptan conscientemente la explicación biomédica y rechazan las otras dos, pero cuando la enfermedad ataca y los occidentales se preguntan "¿Por qué a mí?", uno de los lugares donde suelen buscar respuestas es en sus propias transgresiones pasadas. La creencia de que Dios o el destino repartirán recompensas y castigos por el buen y el mal comportamiento parece, a primera vista, una extensión cósmica de nuestra creencia infantil en la justicia inmanente, que a su vez forma parte de nuestra obsesión por la reciprocidad.

El segundo problema de la justicia postmortem es que se basa en el mito del mal puro.

22

Cada uno de nosotros puede dividir fácilmente el mundo en el bien y el mal, pero es de suponer que Dios no sufriría los muchos prejuicios y motivaciones maquiavélicas que nos hacen hacerlo. Las motivaciones morales (justicia, honor, lealtad, patriotismo) entran en la mayoría de los actos de violencia, incluidos el terrorismo y la guerra. La mayoría de la gente cree que sus acciones están moralmente justificadas. Unos pocos parangones del mal destacan como candidatos al infierno, pero casi todos los demás acabarían en el limbo. No funcionará convertir a Dios en Santa Claus, un contable moral que lleva la cuenta de 6.000 millones de cuentas, porque la mayoría de las vidas no pueden colocarse definitivamente en la columna de los malos o los buenos.

El enfoque científico de la cuestión también parte de una respuesta fácil e insatisfactoria: La virtud es buena para los genes en algunas circunstancias. Cuando "la supervivencia del más apto" pasó a

significar "la supervivencia del gen más apto", se hizo fácil ver que los genes más aptos motivarían el comportamiento amable y cooperativo en dos escenarios: cuando beneficiaba a los portadores de una copia de esos genes (es decir, a los parientes), o cuando beneficiaba directamente a los portadores de los genes ayudándoles a cosechar el excedente de los juegos de suma no nula utilizando la estrategia del ojo por ojo. Estos dos procesos -el altruismo de parentesco y el altruismo recíproco- explican efectivamente casi todo el altruismo entre los animales no humanos, y también gran parte del altruismo humano. Sin embargo, esta respuesta es insatisfactoria, porque nuestros genes son, en cierta medida, marionetas que nos hacen desear cosas que a veces son buenas para ellos pero malas para nosotros (como las relaciones extramatrimoniales o el prestigio comprado a costa de la felicidad). No podemos buscar en el interés genético propio como guía para una vida virtuosa o feliz. Además, cualquiera que adopte el altruismo recíproco como una *justificación* del altruismo (en lugar de una mera causa del mismo) sería entonces libre de elegir: Ser amable con los que pueden ayudarte, pero no perder el tiempo ni el dinero con nadie más (por ejemplo, no dejar nunca propina en los restaurantes a los que no vas a volver). Así que para evaluar la idea de que el altruismo es rentable para el altruista, tenemos que presionar más a los sabios y a los científicos: ¿Siquiera es rentable cuando no hay retribución postmortem ni recíproca?

PREGUNTAS DIFÍCILES, RESPUESTAS DIFÍCILES

San Pablo cita a Jesús diciendo que "es más dichoso dar que recibir" (Hechos 20:35). Uno de los significados de "bendecir" es "conferir felicidad o prosperidad

". 23

¿Ayudar a los demás realmente confiere felicidad o prosperidad al que ayuda? No conozco ninguna prueba que demuestre que los altruistas ganan dinero con su altruismo, pero la evidencia sugiere que a menudo ganan felicidad. Las personas que realizan trabajos de voluntariado son más felices y saludables que las que no lo hacen; pero, como siempre, tenemos que lidiar con el problema de la correlación inversa: Las personas congénitamente felices son, para empezar, más agradables,

24

por lo que su trabajo voluntario puede ser una consecuencia de su felicidad, no una causa. La hipótesis de la felicidad como causa recibió

un apoyo directo cuando la psicóloga Alice Isen

25

recorrió Filadelfia dejando monedas de diez centavos en teléfonos públicos. Las personas que utilizaban esos teléfonos y encontraban las monedas de diez centavos eran más propensas a ayudar a una persona a la que se le caía un montón de papeles (cuidadosamente programados para que coincidieran con la salida de la persona que llamaba), en comparación con las personas que utilizaban teléfonos que tenían ranuras de devolución de monedas vacías. Isen ha realizado más actos de bondad al azar que cualquier otro psicólogo: Ha repartido galletas, bolsas de caramelos y paquetes de papelería; ha manipulado el resultado de los videojuegos (para que la gente gane); y ha mostrado a la gente fotos felices, siempre con el mismo resultado: Las personas felices son más amables y serviciales que las del grupo de control.

Sin embargo, lo que tenemos que encontrar es el efecto contrario: que los actos altruistas provocan directamente la felicidad y/o otros beneficios a largo plazo. Con su exhortación a "donar sangre; todo lo que sentirás es bueno", ¿está diciendo la Cruz Roja Americana a la verdad? La psicóloga Jane Piliavin ha estudiado en detalle a los donantes de sangre y ha descubierto que, efectivamente, donar sangre hace que la gente se sienta bien, y bien consigo misma. Piliavin

26

ha revisado la literatura más amplia sobre todo tipo de trabajo voluntario y ha llegado a la conclusión de que ayudar a los demás ayuda a uno mismo, pero de formas complejas que dependen de la etapa de la vida de cada uno. La investigación sobre el "aprendizaje del servicio", en el que los estudiantes de secundaria (en su mayoría) realizan trabajos de voluntariado y reflexionan en grupo sobre lo que están haciendo como parte de un curso, ofrece resultados generalmente alentadores: reducción de la delincuencia y de los problemas de comportamiento, aumento de la participación cívica y mayor compromiso con los valores sociales positivos. Sin embargo, estos programas no parecen tener mucho efecto sobre la autoestima o la felicidad de los adolescentes implicados. Para los adultos, la historia es un poco diferente. Un estudio longitudinal

27

que hizo un seguimiento del voluntariado y el bienestar durante

muchos años en miles de personas pudo mostrar un efecto causal: Cuando una persona aumenta el trabajo voluntario, todas las medidas de felicidad y bienestar aumentan (de media) después, mientras el trabajo voluntario forme parte de la vida de la persona. Las personas mayores se benefician aún más que otros adultos, sobre todo cuando su trabajo voluntario implica una ayuda directa de persona a persona o se realiza a través de una organización religiosa. Los beneficios del trabajo voluntario para las personas mayores son tan grandes que incluso se manifiestan en la mejora de la salud y la prolongación de la vida. Stephanie Brown y sus colegas de la Universidad de Michigan encontraron pruebas sorprendentes de estos efectos cuando examinaron los datos de un amplio estudio longitudinal de parejas casadas de edad avanzada.

28

Aquellos que declararon *dar* más ayuda y apoyo a sus cónyuges, amigos y familiares vivieron más tiempo que los que dieron menos (incluso después de controlar factores como la salud al principio del periodo de estudio), mientras que la cantidad de ayuda que las personas declararon *recibir* no mostró ninguna relación con la longevidad. El hallazgo de Brown demuestra directamente que, al menos en el caso de las personas mayores, es más bendito dar que recibir.

Este patrón de cambio relacionado con la edad sugiere que dos de los grandes beneficios del trabajo voluntario son que une a las personas y les ayuda a construir una historia de vida al estilo de McAdams.

29

Los adolescentes ya están inmersos en una densa red de relaciones sociales y apenas están empezando a construir sus historias vitales, por lo que no necesitan mucho ninguno de estos beneficios. Sin embargo, con la historia de uno empieza a tomar forma, y las actividades altruistas añaden profundidad y virtud a su carácter. En la vejez, cuando las redes sociales se reducen por la muerte de amigos y familiares, los beneficios sociales del voluntariado son mayores (y, de hecho, son los ancianos más aislados socialmente los que más se benefician del voluntariado).

30

Además, en la vejez, la generatividad, las relaciones y los

esfuerzos espirituales cobran más importancia, pero los esfuerzos por el logro parecen fuera de lugar,

31

más apropiados para los capítulos centrales de la historia de una vida; por lo tanto, una actividad que le permita a uno "devolver algo" encaja perfectamente en la historia y ayuda a elaborar una conclusión satisfactoria.

EL FUTURO DE LA VIRTUD

La investigación científica apoya la hipótesis de la virtud, incluso cuando se reduce a la afirmación de que el altruismo es bueno para uno. Cuando se evalúa de la forma en que Ben Franklin la entendía, como una afirmación sobre la virtud más amplia, se convierte en algo tan profundamente cierto que plantea la cuestión de si los conservadores culturales tienen razón en su crítica a la vida moderna y a su moral restringida y permisiva. ¿Deberíamos en Occidente intentar volver a una moral más basada en la virtud?

Creo que, efectivamente, hemos perdido algo importante: un ethos común rico en texturas, con virtudes y valores ampliamente compartidos. Basta con ver las películas de los años 30 y 40 para ver que la gente se mueve en una densa red de fibras morales: Los personajes se preocupan por su honor, su reputación y la apariencia de corrección. Los niños suelen ser disciplinados por adultos que no son sus padres. Los buenos siempre ganan, y el crimen nunca se paga. Puede que ahora nos suene estirado y restrictivo, pero de eso se trata: Algunas restricciones son buenas para nosotros; la libertad absoluta no lo es. Durkheim, el sociólogo que descubrió que la libertad de los vínculos sociales está relacionada con el suicidio

32

también nos dio la palabra "anomia" (falta de normas). La anomia es la condición de una sociedad en la que no hay reglas, normas o estándares de valor claros. En una sociedad anómica, la gente puede hacer lo que quiera; pero sin normas claras ni instituciones sociales respetadas que las hagan cumplir, es más difícil que la gente encuentre cosas que quiera hacer. La anomia engendra sentimientos de desarraigo y ansiedad y conduce a un aumento del comportamiento amoral y antisocial. La investigación sociológica moderna apoya firmemente a Durkheim: Uno de los mejores indicadores de la salud de un vecindario estadounidense es el grado en que los adultos responden

a las fechorías de los hijos de los demás.

33

Cuando las normas de la comunidad se hacen cumplir, hay coacción y cooperación. Cuando cada uno se ocupa de sus propios asuntos y mira para otro lado, hay libertad y anomia.

Mi colega de la Universidad de Virginia, el sociólogo James Hunter, traslada las ideas de Durkheim al debate actual sobre la educación del carácter. En su provocador libro *The Death of Character*

(

La muerte del carácter),

34

Hunter traza cómo Estados Unidos perdió sus antiguas ideas sobre la virtud y el carácter. Antes de la Revolución Industrial, los estadounidenses honraban las virtudes de los "productores": trabajo duro, autocontrol, sacrificio por el futuro y sacrificio por el bien común. Pero durante el siglo XX, a medida que la gente se enriquecía y la sociedad de productores se convertía gradualmente en la sociedad de consumo de masas, surgió una visión alternativa del ser: una visión centrada en la idea de las preferencias individuales y la realización personal. El término intrínsecamente moral "carácter" cayó en desgracia y fue sustituido por el término amoral "personalidad".

Hunter señala una segunda causa de la muerte del carácter: la inclusión. Los primeros colonos estadounidenses crearon enclaves de homogeneidad étnica, religiosa y moral, pero la historia de Estados Unidos ha sido desde entonces una de creciente diversidad. En respuesta, los educadores se han esforzado por identificar el conjunto de ideas morales, cada vez más reducido, con el que todo el mundo podía estar de acuerdo. Esta reducción llegó a su conclusión lógica en la década de 1960 con el popular movimiento de "clarificación de valores", que no enseñaba nada de moral. La clarificación de valores enseñaba a los niños a encontrar sus propios valores, e instaba a los profesores a abstenerse de imponer valores a nadie. Aunque el objetivo de la inclusión era loable, tuvo efectos secundarios no deseados: Se separaba a los niños del terreno de la tradición, la historia y la religión que alimentaba las antiguas concepciones de la virtud. Se pueden cultivar verduras de forma hidropónica, pero incluso así hay que añadir nutrientes al agua. Pedir a los niños que cultiven las virtudes de forma hidropónica, buscando sólo su propia

orientación, es como pedirles que inventen un lenguaje personal, una tarea inútil y aislante si no hay una comunidad con la que hablar. (Para un análisis sensible desde una perspectiva más liberal de la necesidad de "recursos culturales" para la creación de identidad, véase *The Ethics of Identity* de Anthony Appiah).

35

Creo que el análisis de Hunter es correcto, pero todavía no estoy convencido de que estemos peor, en general, con nuestra restringida moral moderna. Una cosa que a menudo me angustia en las películas y programas de televisión antiguos, incluso hasta los años 60, es lo limitadas que eran las vidas de las mujeres y los afroamericanos. Hemos pagado un precio por nuestra inclusividad, pero nos hemos comprado una sociedad más humana, con mayores oportunidades para las minorías raciales, las mujeres, los homosexuales, los discapacitados y otros, es decir, para la mayoría de la gente. Y aunque algunos piensen que el precio ha sido demasiado alto, no podemos volver, ni a una sociedad preconsumista ni a enclaves étnicamente homogéneos. Lo único que podemos hacer es buscar formas de reducir nuestra anomia sin excluir a grandes clases de personas.

Al no ser sociólogo ni experto en política educativa, no intentaré diseñar un nuevo enfoque radical de la educación moral. En su lugar, presentaré una conclusión de mi propia investigación sobre la diversidad. La palabra "diversidad" adquirió su papel actual en el discurso estadounidense sólo después de una sentencia del Tribunal Supremo de 1978 (U.C. Regents v. Bakke) que declaró inconstitucional el uso de preferencias raciales para lograr cuotas raciales en las universidades, pero que era permisible utilizar las preferencias raciales para aumentar la diversidad del alumnado. Desde entonces, la diversidad ha sido ampliamente celebrada, en las pegatinas de los parachoques, en los días de la diversidad en los campus y en los anuncios. Para muchos liberales, la diversidad se ha convertido en un bien incuestionable, como la justicia, la libertad y la felicidad, cuanta más diversidad, mejor.

Sin embargo, mi investigación sobre la moral me llevó a cuestionarla. Teniendo en cuenta lo fácil que es dividir a la gente en grupos hostiles basándose en diferencias triviales,

36

me pregunté si celebrar la diversidad no fomentaría también la división, mientras que celebrar lo común ayudaría a la gente a formar

grupos y comunidades cohesionados. Enseguida me di cuenta de que hay dos tipos principales de diversidad: la demográfica y la moral. La diversidad demográfica se refiere a categorías sociodemográficas como la raza, la etnia, el sexo, la orientación sexual, la edad y la condición de discapacitado. Reclamar la diversidad demográfica es, en gran medida, reclamar la justicia, la inclusión de grupos anteriormente excluidos. La diversidad moral, en cambio, es esencialmente lo que Durkheim describió en como anomie: una falta de consenso sobre las normas y los valores morales. Una vez que se hace esta distinción, se ve que nadie puede *desear* coherentemente la diversidad moral. Si uno está a favor del aborto, *¿preferiría* que hubiera una gran variedad de opiniones y ninguna dominante? ¿O prefiere que todo el mundo esté de acuerdo con usted y que las leyes del país reflejen ese acuerdo? Si prefiere la diversidad en una cuestión, ésta no es una cuestión moral para usted; es una cuestión de gusto personal.

Con mis alumnos Holly Hom y Evan Rosenberg, realicé un estudio entre varios grupos de la Universidad de Virginia.

37

Descubrimos que había un fuerte apoyo entre los estudiantes para aumentar la diversidad por categorías demográficas (como raza, religión y clase social), incluso entre los estudiantes que se describían a sí mismos como políticamente conservadores. Sin embargo, la diversidad moral (opiniones sobre cuestiones políticas controvertidas) era mucho menos atractiva en la mayoría de los contextos, con la interesante excepción de las clases de seminario. Los alumnos querían estar expuestos a la diversidad moral en clase, pero no en las personas con las que viven y se relacionan. Nuestra conclusión de este estudio es que la diversidad es como el colesterol: hay una clase buena y otra mala, y quizás no deberíamos intentar maximizar ambas. Los liberales tienen razón al trabajar por una sociedad abierta a personas de todos los grupos demográficos, pero los conservadores podrían tener razón al creer que al mismo tiempo deberíamos trabajar mucho más para crear una identidad común y compartida. Aunque soy un liberal político, creo que los conservadores entienden mejor el desarrollo moral (aunque no la psicología moral en general; están demasiado comprometidos con el mito del mal puro). Los conservadores quieren que en las escuelas se impartan lecciones que creen una identidad positiva y exclusivamente estadounidense, incluyendo una fuerte dosis de historia y educación cívica estadounidenses, utilizando el inglés como única lengua nacional. Los liberales desconfían, con razón, del patrioterismo, el nacionalismo y el enfoque en los libros de "hombres blancos muertos", pero creo que todos los que se preocupan por la

educación deberían recordar que el lema estadounidense de *e pluribus, unum* (de muchos, uno) tiene dos partes. La celebración del *pluribus* debe equilibrarse con políticas que refuercen el *unum*.

Tal vez sea demasiado tarde. Tal vez, en la hostilidad de la actual guerra cultural, nadie pueda encontrar ningún valor en las ideas del otro bando. O tal vez podamos recurrir para instruirnos a ese gran ejemplar moral que es Ben Franklin. Al reflexionar en sobre la forma en que la historia es impulsada por personas y partidos que luchan amargamente en busca de sus propios intereses, Franklin propuso crear un "Partido Unido por la Virtud". Este partido, compuesto por personas que habían cultivado la virtud en sí mismas, actuaría sólo "con vistas al bien de la humanidad". Tal vez eso fuera ingenuo incluso en la época de Franklin, y parece poco probable que a esos "hombres buenos y sabios" les resultara tan fácil ponerse de acuerdo en una plataforma como suponía Franklin. No obstante, puede que Franklin tenga razón al afirmar que el liderazgo en materia de virtudes nunca podrá provenir de los principales actores políticos; tendrá que venir de un movimiento de personas, como los habitantes de una ciudad que se reúnen y se ponen de acuerdo para crear una coherencia moral en todos los ámbitos de la vida de los niños. Tales movimientos están ocurriendo ahora. El psicólogo del desarrollo William Damon

los denomina movimientos de "carta de la juventud", ya que implican la cooperación de todas las partes implicadas en la crianza de los niños -padres, profesores, entrenadores, líderes religiosos y los propios niños- que llegan a un consenso sobre una "carta" que describe los entendimientos, las obligaciones y los valores compartidos por la comunidad y que compromete a todas las partes a esperar y mantener los mismos altos niveles de comportamiento en todos los entornos. Puede que las comunidades de jóvenes no puedan rivalizar con la riqueza moral de la antigua Atenas, pero están haciendo algo para reducir su propia anomia, al tiempo que superan con creces a Atenas en materia de justicia.

9



Divinidad con o sin Dios

No debemos permitir que lo innoble perjudique a lo noble, ni que lo más pequeño perjudique a lo más grande. Aquellos que alimentan las partes más pequeñas se convertirán en hombres pequeños. Aquellos que alimentan las partes más grandes se convertirán en grandes hombres.

-MENG TZU,

1

3ER SIGLO. A.C.

Dios creó a los ángeles a partir del intelecto sin la sensualidad, a las bestias a partir de la sensualidad sin el intelecto, y a la humanidad a partir tanto del intelecto como de la sensualidad. Así que cuando el intelecto de una persona supera su sensualidad, es mejor que los ángeles, pero cuando su sensualidad supera su intelecto, es peor que las bestias.

-MUHAMMAD

2

NUESTRA VIDA ES la creación de nuestras mentes, y gran parte de esa creación la hacemos con metáforas. Vemos cosas nuevas en términos de cosas que ya entendemos: La vida es un viaje, una discusión es una guerra, la mente es un jinete en un elefante. Con la metáfora equivocada nos engañamos; sin metáfora estamos ciegos.

La metáfora que más me ha ayudado a entender la moral, la religión y la búsqueda humana de sentido es *Flatland*, un pequeño y encantador libro escrito en 1884 por el novelista y matemático inglés Edwin Abbot.

3

Flatland es un mundo bidimensional cuyos habitantes son figuras geométricas. El protagonista es un cuadrado. Un día, el cuadrado recibe la visita de una esfera de un mundo tridimensional llamado Spaceland. Sin embargo, cuando una esfera visita Planilandia, todo lo que es visible para los habitantes de Planilandia es la parte de la

esfera que se encuentra en su planicie, es decir, un círculo. El cuadrado se asombra de que el círculo sea capaz de crecer o encogerse a voluntad (subiendo o bajando en el plano de Planilandia) e incluso de desaparecer y reaparecer en un lugar diferente (saliendo del plano y volviendo a entrar en él). La esfera intenta explicar el concepto de la tercera dimensión al cuadrado bidimensional, pero éste, aunque es experto en geometría bidimensional, no lo entiende. No puede entender lo que significa tener grosor además de altura y anchura, ni tampoco que el círculo venga de arriba, donde "arriba" no significa desde el norte. La esfera presenta analogías y demostraciones geométricas de cómo pasar de una dimensión a dos, y luego de dos a tres, pero el cuadrado sigue encontrando ridícula la idea de moverse "hacia arriba" fuera del plano de Planilandia.

Desesperada, la esfera saca al cuadrado de Planilandia y lo lleva a la tercera dimensión, de modo que el cuadrado puede contemplar su mundo y verlo todo a la vez. Puede ver el interior de todas las casas y las tripas (interiores) de todos los habitantes. El cuadrado recuerda la experiencia:

Un horror indescriptible se apoderó de mí. Hubo oscuridad; luego una sensación de vértigo y asco de una vista que no era como ver; vi espacio que no era espacio: Era yo mismo y no era yo mismo. Cuando pude encontrar voz, grité en voz alta con agonía: "O esto es una locura o es el infierno". "No es ninguna de las dos cosas", contestó tranquilamente la voz de la esfera, "es el Conocimiento; son las Tres Dimensiones: abre el ojo una vez más y trata de mirar fijamente". Miré y, he aquí, ¡un mundo nuevo!

El cuadrado está asombrado. Se postra ante la esfera y se convierte en su discípulo. A su regreso a Planilandia, se esfuerza por predicar el "Evangelio de las tres dimensiones" a sus congéneres bidimensionales, pero en vano.

Todos somos, de alguna manera, la plaza antes de su iluminación. Todos nos hemos encontrado con algo que no entendíamos, pero que creíamos con suficiencia que entendíamos porque no podíamos concebir la dimensión a la que estábamos ciegos. Entonces, un día sucede algo que no tiene sentido en nuestro mundo bidimensional, y vislumbramos por primera vez otra dimensión.

En todas las culturas humanas, el mundo social tiene dos dimensiones claras: una horizontal de cercanía o afecto, y otra vertical de jerarquía o estatus. La gente distingue de forma natural y sin esfuerzo en la dimensión horizontal entre parientes cercanos y lejanos,

y entre amigos y extraños. Muchos idiomas tienen una forma de dirigirse a los cercanos (*tu*, en francés) y otra a los lejanos *(vous)*. También tenemos una gran estructura mental innata que nos prepara para las interacciones jerárquicas. Incluso en las culturas de cazadores-recolectores, que son en muchos aspectos igualitarias, la igualdad sólo se mantiene mediante la supresión activa de las tendencias siempre presentes hacia la jerarquía.

4

Muchas lenguas utilizan los mismos métodos verbales para marcar la jerarquía que para marcar la cercanía (en francés, *tu* para los subordinados y para los amigos, *vous* para los superiores y para los extraños). Incluso en lenguas como el inglés, que no tienen formas verbales diferentes para las distintas relaciones sociales, la gente encuentra una forma de marcarlas de todos modos: Nos dirigimos a las personas distantes o superiores utilizando sus títulos y apellidos (Mr. Smith, Judge Brown), y utilizamos los nombres de pila para las personas íntimas o subordinadas.

5

Nuestra mente tiene en cuenta automáticamente estas dos dimensiones. Piensa en lo incómodo que fue la última vez que alguien a quien apenas conocías pero a quien venerabas mucho te invitó a tutearle. ¿Se le quedó el nombre en la garganta? Por el contrario, cuando un vendedor se dirige a usted por su nombre de pila sin haber sido invitado a hacerlo, ¿se siente ligeramente ofendido?

Ahora imagínate moviéndote felizmente por tu mundo social bidimensional, un terreno plano donde el eje X es la cercanía y el eje Y es la jerarquía (véase la figura 9.1). Entonces, un día, ves a una persona hacer algo extraordinario, o tienes una experiencia abrumadora de belleza natural, y te sientes elevado "hacia arriba". Pero no es el "arriba" de la jerarquía, sino otro tipo de elevación. Este capítulo trata de ese movimiento vertical. Mi afirmación es que la mente humana percibe una tercera dimensión, una dimensión específicamente moral que llamaré "divinidad". (Véase el eje Z, que sale del plano de la página en la figura 9.1). Al elegir la etiqueta "divinidad", no estoy asumiendo que Dios existe y está ahí para ser percibido. (Yo mismo soy un judío ateo.) Más bien, mi investigación sobre las emociones morales me ha llevado a concluir que la mente humana *simplemente* percibe la divinidad y lo sagrado, exista o no Dios. Al llegar a esta conclusión, perdí el petulante desprecio por la religión que sentía a los veinte años.

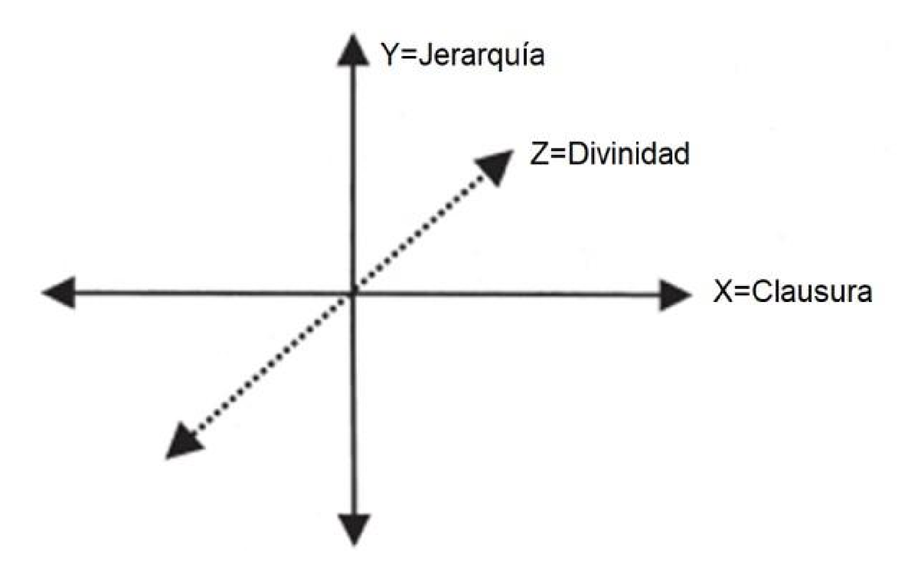


Fig. 9.1 Las tres dimensiones del espacio social

Este capítulo trata de la antigua verdad que las personas devotamente religiosas comprenden, y que los pensadores seculares a menudo no comprenden: que por nuestras acciones y nuestros pensamientos, nos movemos hacia arriba y hacia abajo en una dimensión vertical. En el epígrafe inicial de este capítulo, Meng Tzu lo denominó dimensión de lo noble frente a lo innoble. Mahoma, al igual que los cristianos y los judíos antes que él, la convirtió en una dimensión de divinidad, con ángeles arriba y bestias abajo. Una implicación de esta verdad es que nos empobrecemos como seres humanos cuando perdemos de vista esta dimensión y dejamos que nuestro mundo se colapse en dos dimensiones. Pero en el otro extremo, el esfuerzo por crear una sociedad tridimensional e imponerla a todos los habitantes es el sello del fundamentalismo religioso. Los fundamentalistas, ya sean cristianos, judíos, hindúes o musulmanes, quieren vivir en naciones cuyas leyes estén en armonía con un determinado libro sagrado, o estén tomadas de él. Hay muchas razones para que las sociedades occidentales democráticas se opongan a ese fundamentalismo, pero creo que el primer paso en esa oposición debe ser una comprensión honesta y respetuosa de sus motivos morales. Espero que este capítulo contribuya a esa comprensión.

¿NO SOMOS ANIMALES?

La primera vez que encontré la divinidad fue en el asco. Cuando empecé a estudiar la moral, leí los códigos morales de muchas culturas, y lo primero que aprendí es que la mayoría de las culturas se

preocupan mucho por la comida, el sexo, la menstruación y el manejo de los cadáveres. Como siempre había pensado que la moralidad tenía que ver con el trato entre las personas, descarté todo este asunto de la "pureza" y la "contaminación" (como lo llaman los antropólogos) como algo ajeno a la verdadera moralidad. ¿Por qué en muchas culturas se prohíbe a las mujeres entrar en los templos o tocar artefactos religiosos mientras tienen la menstruación o durante unas semanas después del parto?

6

Debe ser una especie de esfuerzo sexista para controlar a las mujeres. ¿Por qué comer cerdo es una abominación para los judíos y los musulmanes? Debe ser un esfuerzo sanitario para evitar la triquinosis. Pero al seguir leyendo, empecé a discernir una lógica subyacente: la lógica del asco. Según la principal teoría del asco de los años ochenta, elaborada por Paul Rozin,

7

el asco tiene que ver sobre todo con los animales y los productos de los cuerpos de los animales (pocas plantas o materiales inorgánicos son repugnantes), y las cosas repugnantes son contagiosas por el tacto. Por lo tanto, el asco parecía estar relacionado de algún modo con la preocupación por los animales, los productos corporales (sangre, excrementos), el lavado y el tacto, tan claros en el Antiguo Testamento, el Corán, las escrituras hindúes y muchas etnografías de sociedades tradicionales. Cuando fui a hablar con Rozin sobre el posible papel del asco en la moral y la religión, descubrí que él había estado pensando en la misma cuestión. Con el profesor Clark McCauley, del Bryn Mawr College, empezamos a estudiar el asco y el papel que desempeña en la vida social.

El asco tiene su origen evolutivo en ayudar a las personas a decidir qué comer.

8

Durante la transición evolutiva en la que el cerebro de nuestros ancestros se expandió enormemente, también lo hizo su producción de herramientas y armas, y también su consumo de carne.

9

(Muchos científicos piensan que todos estos cambios estaban interrelacionados, junto con la mayor interdependencia entre el

hombre y la mujer de la que hablé en el capítulo 6). Pero cuando los primeros humanos fueron a por la carne, incluso hurgando en los cadáveres dejados por otros depredadores, se expusieron a una galaxia de nuevos microbios y parásitos, la mayoría de los cuales son contagiosos de una manera que las toxinas de las plantas no lo son: Si una baya venenosa roza tu patata asada, no hará que la patata sea dañina o repugnante. El asco fue moldeado originalmente por la selección natural como guardián de la boca: Daba ventaja a los individuos que iban más allá de las propiedades sensoriales de un objeto potencialmente comestible (¿huele bien?) y pensaban en su procedencia y en lo que había tocado. Los animales que comen o se arrastran habitualmente sobre cadáveres, excrementos o montones de basura (ratas, gusanos, buitres, cucarachas) nos provocan asco: No los comemos, y todo lo que han tocado se contamina. También nos dan asco la mayoría de los productos corporales de otras personas, sobre todo los excrementos, las mucosidades y la sangre, que pueden transmitir enfermedades entre las personas. El asco apaga el deseo (el hambre) y motiva comportamientos de purificación como lavarse o, si es demasiado tarde, vomitar.

Pero el asco no sólo protege la boca; sus elicitores se han ampliado durante la evolución biológica y cultural, de modo que ahora protege el cuerpo de forma más general.

10

El asco desempeña un papel en la sexualidad análogo al que desempeña en la selección de alimentos, al guiar a las personas hacia la clase limitada de parejas y actos sexuales culturalmente aceptables. Una vez más, el asco apaga el deseo y motiva la preocupación por la purificación, la separación y la limpieza. El asco también nos produce una sensación de malestar cuando vemos a personas con lesiones en la piel, deformidades, amputaciones, obesidad o delgadez extremas y otras violaciones de la envoltura exterior culturalmente ideal del cuerpo humano. Lo que importa es el exterior: Un cáncer en los pulmones o la falta de un riñón no son repugnantes; un tumor en la cara o la falta de un dedo sí lo son.

Esta expansión, de guardián de la boca a guardián del cuerpo, tiene sentido desde una perspectiva puramente biológica: Los humanos siempre hemos vivido en grupos más grandes y densos que la mayoría de los demás primates, y además vivíamos en el suelo, no en los árboles, por lo que estábamos más expuestos a los estragos de los microbios y parásitos que se propagan por contacto físico. El asco nos hace tener cuidado con el contacto. Pero lo más fascinante del

asco es que se contrata para apoyar muchas de las normas, rituales y creencias que las culturas utilizan para definirse a sí mismas.

11

Por ejemplo, muchas culturas trazan una línea divisoria entre los humanos y los animales, insistiendo en que las personas están de alguna manera por encima, son mejores o más divinas que otros animales. A menudo se considera que el cuerpo humano es un templo que alberga la divinidad en su interior: "¿O no sabéis que vuestro cuerpo es templo del Espíritu Santo que está en vosotros, que tenéis de Dios, y que no sois vuestros? ...glorificad, pues, a Dios en vuestro cuerpo" (1CORINTIOS 6:19-20).

Sin embargo, una cultura que dice que los humanos no son animales, o que el cuerpo es un templo, se enfrenta a un gran problema: nuestros cuerpos hacen todas las mismas cosas que los cuerpos de los animales, incluyendo comer, defecar, copular, sangrar y morir. La evidencia abrumadora es que *somos animales,* por lo que una cultura que rechaza nuestra animalidad debe hacer todo lo posible por ocultar la evidencia. Los procesos biológicos deben llevarse a cabo de forma correcta, y el asco es un guardián de esa corrección. Imagina que visitas un pueblo en el que la gente no lleva ropa, no se baña nunca, tiene sexo "a lo perrito" en público y come carne cruda mordiendo trozos directamente del cadáver. De acuerdo, tal vez pagarías por ver un espectáculo de este tipo, pero como en todos los espectáculos de fenómenos, saldrías degradado (literalmente: *abatido*). Sentirías asco ante este comportamiento "salvaje" y sabrías, visceralmente, que hay algo malo en esa gente. El asco es el guardián del templo del cuerpo. En esta ciudad imaginaria, los guardianes han sido asesinados y los templos se han ido al garete.

La idea de que la tercera dimensión -la divinidad- va desde los animales de abajo hasta los dioses de arriba, con las personas en medio, fue perfectamente captada por el puritano de Nueva Inglaterra del siglo XVII Cotton Mather, que observó a un perro orinando al mismo tiempo que él mismo lo hacía. Abrumado por el asco que le producía la vileza de su propia micción, Mather escribió esta resolución en su diario "Sin embargo, seré una criatura más noble; y en el mismo momento en que mis necesidades naturales me degraden a la condición de bestia, mi espíritu (¡digo en ese mismo momento!) se elevará y remontará

". 12

Si el cuerpo humano es un templo que a veces se ensucia, tiene sentido que "la limpieza esté al lado de la piedad

". 13

Si no percibes esta tercera dimensión, entonces no está claro por qué a Dios le importaría la cantidad de suciedad en tu piel o en tu casa. Pero si vives en un mundo tridimensional, entonces el asco es como la escalera de Jacob: está arraigada en la tierra, en nuestras necesidades biológicas, pero conduce o guía a la gente hacia el cielo - o, al menos, hacia algo que se siente, de alguna manera, "arriba".

LA ÉTICA DE LA DIVINIDAD

Después de la escuela de posgrado, pasé dos años trabajando con Richard Shweder, un antropólogo psicológico de la Universidad de Chicago que es el principal pensador en el campo de la psicología cultural. Shweder realiza gran parte de sus investigaciones en la ciudad india de Bhubaneswar, en el estado de Orissa, en la bahía de Bengala. Bhubaneswar es una antigua ciudad de templos: su casco antiguo creció en torno al gigantesco y ornamentado templo Lingaraj, construido en el siglo VII y que sigue siendo un importante centro de peregrinación para los hindúes. La investigación de Shweder sobre la moralidad

14

en Bhubaneswar y en otros lugares muestra que cuando la gente piensa en la moralidad, sus conceptos morales se agrupan en tres grupos, que él llama la ética de la autonomía, la ética de la comunidad y la ética de la divinidad. Cuando las personas piensan y actúan según la ética de la autonomía, su objetivo es proteger a los individuos del daño y concederles el máximo grado de autonomía, que pueden utilizar para perseguir sus propios objetivos. Cuando las personas utilizan la ética de la comunidad, su objetivo es proteger la integridad de los grupos, las familias, las empresas o las naciones, y valoran virtudes como la obediencia, la lealtad y el liderazgo sabio. Cuando las personas utilizan la ética de la divinidad, su objetivo es proteger de la degradación la divinidad que existe en cada persona, y valoran vivir de forma pura y santa, libres de contaminantes morales como la lujuria, la codicia y el odio. Las culturas varían en su dependencia relativa de estas tres éticas, que corresponden, aproximadamente, a los ejes X, Y y Z de la figura 9.1. En mi investigación de tesis

15

sobre el juicio moral en Brasil y Estados Unidos, descubrí que los estadounidenses educados de clase social alta se basaban abrumadoramente en la ética de la autonomía en su discurso moral, mientras que los brasileños, y las personas de clase social baja en ambos países, hacían un uso mucho mayor de la ética de la comunidad y la divinidad.

Para aprender más sobre la ética de la divinidad, fui a Bhubaneswar durante tres meses en 1993, para entrevistar a sacerdotes, monjes y otros expertos en el culto y la práctica hindúes. Para prepararme, leí todo lo que pude sobre el hinduismo y la antropología de la pureza y la contaminación, incluyendo *Las Leyes de Manu*,

16

una guía para los hombres brahmanes (la casta sacerdotal) escrita en el siglo I o II. Manu explica a los brahmanes cómo vivir, comer, rezar y relacionarse con otras personas sin dejar de atender lo que Cotton Mather denominó sus "necesidades naturales". En un pasaje, Manu enumera los momentos en los que un sacerdote no debe "ni siquiera pensar" en recitar los sagrados vedas (escrituras):

mientras expulsa la orina o los excrementos, cuando aún le queda comida en la boca y las manos, mientras come en una ceremonia para los muertos, ... cuando uno ha comido carne de o la comida de una mujer que acaba de dar a luz, ... cuando los chacales aúllan, ... en un campo de cremación, ... mientras se lleva una prenda que se ha usado en la unión sexual, mientras se acepta algo en una ceremonia para los muertos, cuando uno acaba de comer o no ha digerido (su comida) o ha vomitado o eructado, ... cuando la sangre fluye de los miembros o cuando uno ha sido herido por un arma.

Este pasaje es extraordinario porque enumera todas las categorías de asco que Rozin, McCauley y yo habíamos estudiado: la comida, los productos corporales, los animales, el sexo, la muerte, las violaciones de la envoltura corporal y la higiene. Manu está diciendo que la presencia en la *mente* de los santos vedas no es compatible con la contaminación del *cuerpo* por cualquier fuente de asco.

17

La divinidad y el asco deben mantenerse separados en todo momento.

Cuando llegué a Bhubaneswar, descubrí rápidamente que la ética

de la divinidad no es sólo historia antigua. Aunque Bhubaneswar es físicamente llana, tiene una topografía espiritual muy variable con picos en cada uno de sus cientos de templos. Como no hindú, se me permitía entrar en los patios de los recintos de los templos; y si me quitaba los zapatos y cualquier artículo de cuero (el cuero es contaminante), normalmente podía entrar en la antesala del edificio del templo. Podía mirar el santuario interior donde se alojaba el dios, pero si hubiera cruzado el umbral para reunirme con el sacerdote brahmán dentro, lo habría contaminado y ofendido a todos. En la cima más alta de la divinidad -el propio templo de Lingaraj- ni siquiera se me permitía entrar en el recinto, aunque se invitaba a los extranjeros a mirar desde una plataforma de observación justo fuera de los muros. No era una cuestión de secreto; era una cuestión de contaminación por parte de personas como yo que no habían seguido los procedimientos adecuados de baño, dieta, higiene y oración para mantener la pureza religiosa.

Los hogares hindúes de Bhubaneswar tienen la misma estructura concéntrica que los templos: Hay que dejar los zapatos en la puerta, socializar en las habitaciones exteriores, pero nunca entrar en la cocina ni en la habitación o zona donde se hacen las ofrendas a las deidades. Estas dos áreas se mantienen como zonas de máxima pureza. Incluso el cuerpo humano tiene picos y valles, la cabeza y la mano derecha son puras, la mano izquierda y los pies están contaminados. Tuve que tener un cuidado extraordinario para evitar que mis pies tocaran a alguien y para evitar entregar algo a otra persona con la mano izquierda. Mientras me movía por Bhubaneswar, me sentí en como si fuera un cuadrado de Spaceland al tratar de navegar por un mundo tridimensional con sólo una tenue percepción de su tercera dimensión.

Las entrevistas que realicé me ayudaron a ver un poco mejor. Mi objetivo era averiguar si la pureza y la contaminación consistían realmente en mantener las "necesidades" biológicas separadas de la divinidad, o si estas prácticas tenían una relación más profunda con la virtud y la moralidad. Encontré una gran variedad de opiniones. Algunos de los sacerdotes de las aldeas con menos formación veían los rituales relacionados con la pureza y la contaminación como reglas básicas del juego, cosas que simplemente hay que hacer porque la tradición religiosa lo exige. Pero muchas de las personas que entrevisté tenían una visión más amplia y veían las prácticas de pureza y contaminación como medios para alcanzar un fin: el avance espiritual y moral, o el ascenso en la tercera dimensión. Por ejemplo, cuando pregunté por qué era importante guardar la pureza, el director de una escuela de sánscrito (una escuela que forma a eruditos religiosos) respondió de esta manera:

Nosotros mismos podemos ser dioses o demonios. Depende del karma. Si una persona se comporta como un demonio, por ejemplo mata a alguien, entonces esa persona es realmente un demonio. Una persona que se comporta de manera divina, porque una persona tiene la divinidad en él, es como un dios. ... Debemos saber que somos dioses. Si pensamos como dioses nos convertimos en dioses, si pensamos como demonios nos convertimos en demonios. ¿Qué hay de malo en ser como un demonio? Lo que ocurre hoy en día es demoníaco. El comportamiento divino significa no engañar a la gente, no matar a la gente. Carácter completo. Tienes divinidad, eres un dios.

El director, que por supuesto no había leído a Shweder, expuso perfectamente la ética de la divinidad. La pureza no se refiere sólo al cuerpo, sino al alma. Si sabes que tienes divinidad en ti, actuarás en consecuencia: Tratarás bien a las personas y tratarás tu cuerpo como un templo. Al hacerlo, acumularás buen karma y volverás en tu próxima vida a un nivel más alto, literalmente más alto en la dimensión vertical de la divinidad. Si pierdes de vista tu divinidad, cederás a tus motivos más bajos. Al hacerlo, acumularás mal karma, y en tu próxima encarnación volverás a un nivel inferior como animal o demonio. Este vínculo de la virtud, la pureza y la divinidad no es exclusivo de la India; Ralph Waldo Emerson dijo exactamente lo mismo:

El que hace una buena acción se ennoblece al instante. El que hace una acción mala se contrae por la acción misma. El que se quita la impureza se pone la pureza. Si un hombre es justo de corazón, entonces en esa medida es Dios.

Cuando volví a Flatland (Estados Unidos), ya no tuve que pensar en la pureza y la contaminación. Tampoco tuve que pensar mucho en la segunda dimensión -la jerarquía-. La cultura universitaria estadounidense sólo tiene una leve jerarquía (los estudiantes suelen dirigirse a los profesores por su nombre de pila) en comparación con la mayoría de los entornos indios. Así que, en cierto modo, mi vida se redujo a una sola dimensión, la cercanía, y mi comportamiento se vio limitado únicamente por la ética de la autonomía, que me permitía hacer lo que quisiera, siempre que no perjudicara a nadie más.

Sin embargo, una vez que aprendí a ver en tres dimensiones, vi destellos de divinidad esparcidos por todas partes. Empecé a sentir repugnancia por la práctica estadounidense de pasearse por la propia casa -incluso por el dormitorio- con los mismos zapatos que, minutos antes, habían recorrido las calles de la ciudad. Adopté la práctica india de quitarme los zapatos en la puerta, y pedir a los visitantes que hicieran lo mismo, lo que hizo que mi apartamento se sintiera más como un santuario, un espacio limpio y tranquilo separado más que antes del mundo exterior. Me di cuenta de que me parecía mal llevar ciertos libros al baño. Me di cuenta de que la gente hablaba a menudo de la moral utilizando un lenguaje de "superior" e "inferior". Me di cuenta de mis propios sentimientos sutiles al ver que la gente se comportaba de manera sórdida o "degradada", sentimientos que eran más que una simple desaprobación; eran sentimientos de haber sido "rebajado" de alguna manera yo mismo.

En mi trabajo académico, descubrí que la ética de la divinidad había sido central en el discurso público en los Estados Unidos hasta la época de la Primera Guerra Mundial, después de lo cual comenzó a desvanecerse (excepto en unos pocos lugares, como el sur estadounidense, que también mantenía prácticas de segregación racial basadas en nociones de pureza física). Por ejemplo, los consejos dirigidos a los jóvenes en la época victoriana hablaban habitualmente de pureza y contaminación. En un libro de 1897 ampliamente reimpreso, titulado *What a Young Man Ought to Know (Lo que un joven debe saber*),

Sylvanus Stall dedicaba un capítulo entero a la "pureza personal" en el que señalaba que

Dios no se ha equivocado al dar al hombre una fuerte naturaleza sexual, pero cualquier joven comete un error fatal si permite que lo sexual domine, degrade y destruya lo más elevado y noble de su naturaleza.

Para proteger su pureza, Stall aconsejaba a los jóvenes que evitaran comer cerdo, masturbarse y leer novelas. En la edición de 1936, se eliminó todo este capítulo.

La dimensión vertical de la divinidad era tan evidente para la gente de la época victoriana que incluso los científicos se referían a ella. En un libro de texto de química de 1867, después de describir los métodos de síntesis del alcohol etílico, el autor se sintió obligado a advertir a sus jóvenes lectores que el alcohol tiene el efecto de "embotar las operaciones intelectuales y los instintos morales; parece que pervierte y destruye todo lo que es puro y santo en el hombre, mientras le roba su atributo más elevado: la razón".

20

En su libro de 1892 en el que promovía la teoría de la evolución de Darwin, Joseph Le Conte, profesor de geología de la Universidad de California en Berkeley, citaba prácticamente a Meng Tzu y a Mahoma: "El hombre posee dos naturalezas: una inferior, común a los animales, y otra superior, propia de él. Todo el significado del pecado es la humillante esclavitud de la superior a la inferior

". 21

Pero a medida que la ciencia, la tecnología y la era industrial progresaron, el mundo occidental se "desacralizó". Al menos ese es el argumento del gran historiador de la religión Mircea Eliade. En *Lo sagrado y lo profano*,

22

Eliade muestra que la percepción de lo sagrado es un universal humano. Independientemente de sus diferencias, todas las religiones tienen lugares (templos, santuarios, árboles sagrados), tiempos (días sagrados, amaneceres, solsticios) y actividades (oración, bailes especiales) que permiten el contacto o la comunicación con algo de otro mundo y puro. Para delimitar lo sagrado, todos los demás momentos, lugares y actividades se definen como profanos (ordinarios, no sagrados). Las fronteras entre lo sagrado y lo profano deben ser cuidadosamente vigiladas, y en eso consisten las reglas de pureza y contaminación. Eliade dice que el Occidente moderno es la

primera cultura en la historia de la humanidad que ha logrado despojar al tiempo y al espacio de toda sacralidad y producir un mundo totalmente práctico, eficiente y profano. Este es el mundo que los fundamentalistas religiosos consideran insoportable y contra el que a veces están dispuestos a utilizar la fuerza.

El punto más convincente de Eliade, para mí, es que la sacralidad es tan irreprimible que se inmiscuye repetidamente en el mundo profano moderno en forma de comportamiento "cripto-religioso". Eliade señaló que incluso una persona comprometida con una existencia profana tiene

lugares privilegiados, cualitativamente diferentes de todos los demás: el lugar de nacimiento del hombre, o los escenarios de su primer amor, o ciertos lugares de la primera ciudad extranjera que visitó en su juventud. Incluso para el hombre más francamente no religioso, todos estos lugares conservan una cualidad excepcional, única; son los "lugares sagrados" de su universo privado, como si en ellos hubiera recibido la revelación de una realidad distinta de la que participa a través de su vida cotidiana ordinaria.

Cuando leí esto, me quedé boquiabierto. Eliade había encajado perfectamente mi débil espiritualidad, limitada a lugares, libros, personas y acontecimientos que me han proporcionado momentos de elevación e iluminación. Incluso los ateos tienen indicios de sacralidad, especialmente cuando están enamorados o en la naturaleza. Pero no deducimos que Dios haya causado esos sentimientos.

ELEVACIÓN Y ÁGAPE

El tiempo que pasé en la India no me convirtió en religioso, pero sí me llevó a un despertar intelectual. Poco después de trasladarme a la Universidad de Virginia en 1995, estaba escribiendo otro artículo sobre cómo se desencadena el asco social cuando vemos a la gente moverse "hacia abajo" en la dimensión vertical de la divinidad. De repente se me ocurrió que nunca había pensado realmente en la reacción emocional al ver a la gente moverse "hacia arriba". Me había referido de pasada a la sensación de estar "elevado", pero nunca me había preguntado si la "elevación" es una emoción real, sincera. Empecé a interrogar a amigos, familiares y alumnos: "Cuando ves a alguien hacer una acción realmente buena, ¿sientes algo? ¿Qué sientes exactamente? ¿En qué parte de tu cuerpo lo sientes? ¿Te dan ganas de hacer algo?". Descubrí que la mayoría de la gente tenía los mismos sentimientos que yo, y la misma dificultad para articular exactamente

cuáles eran. La gente hablaba de una sensación abierta, cálida o brillante. Algunos mencionaron específicamente el corazón; otros afirmaron que no podían decir en qué parte del cuerpo lo sentían, pero incluso cuando negaban un lugar específico, sus manos hacían a veces un movimiento circular delante del pecho, con los dedos apuntando hacia dentro, como si indicaran que algo se movía en el corazón. Algunas personas mencionaron sensaciones de escalofríos, o de ahogo. La mayoría dijo que esta sensación les hacía desear realizar buenas acciones o ser mejores de alguna manera. Sea cual sea este sentimiento, empezaba a parecer una emoción digna de estudio. Sin embargo, no había ningún tipo de investigación sobre esta emoción en la literatura psicológica, que se centraba en aquel momento en las seis emociones "básicas"

23

conocidas por tener expresiones faciales distintivas: alegría, tristeza, miedo, ira, asco y sorpresa.

Si creyera en Dios, creería que me envió a la Universidad de Virginia por una razón. En la UVA, gran parte de la actividad cripto-religiosa se centra en Thomas Jefferson, nuestro fundador, cuya casa se asienta como un templo en la cima de una pequeña montaña (Monticello) a pocos kilómetros de distancia. Jefferson escribió el texto más sagrado de la historia de Estados Unidos: la Declaración de Independencia. También escribió miles de cartas, muchas de las cuales revelan sus opiniones sobre psicología, educación y religión. Después de llegar a la UVA, tener una experiencia cripto-religiosa al estilo de Eliade en Monticello y comprometerme con el culto a Jefferson, leí una colección de sus cartas. Allí encontré una descripción completa y perfecta de la emoción en la que acababa de empezar a pensar.

En 1771, Robert Skipwith, pariente de Jefferson, le pidió consejo sobre qué libros comprar para la biblioteca personal que esperaba construir. Jefferson, a quien le gustaba dar consejos casi tanto como los libros, se mostró encantado. Jefferson envió un catálogo de obras serias de historia y filosofía, pero también recomendó la compra de libros de ficción. En su época (como en la de Sylvanus Stall), las obras de teatro y las novelas no se consideraban dignas del tiempo de un hombre digno, pero Jefferson justificó su consejo poco ortodoxo señalando que los grandes escritos pueden desencadenar emociones beneficiosas:

Cuando cualquier acto de caridad o de gratitud, por ejemplo, se presenta a nuestra vista o a nuestra imaginación, nos impresiona

profundamente su belleza y sentimos un fuerte deseo en nosotros mismos de hacer también actos caritativos y agradecidos. Por el contrario, cuando vemos o leemos sobre cualquier acto atroz, nos repugna su deformidad y concebimos un aborrecimiento del vicio. Ahora bien, toda emoción de este tipo es un ejercicio de nuestras disposiciones virtuosas, y las disposiciones de la mente, como los miembros del cuerpo, adquieren fuerza por el ejercicio.

24

Jefferson continuó diciendo que los sentimientos físicos y los efectos motivacionales causados por la gran literatura son tan poderosos como los causados por los acontecimientos reales. Consideró el ejemplo de una obra de teatro francesa contemporánea, preguntándose si la fidelidad y la generosidad de su héroe no

¿dilatan el pecho [del lector] y elevan sus sentimientos tanto como cualquier incidente similar que la historia real pueda proporcionar? ¿No se siente [el lector] de hecho un hombre mejor al leerlos, y se compromete en privado a copiar el bello ejemplo?

Esta extraordinaria afirmación es algo más que una descripción poética de los placeres de la lectura. También es una definición científica precisa de una emoción. En la investigación de las emociones, generalmente las estudiamos especificando sus componentes, y Jefferson nos da la mayoría de los componentes principales: una condición elicitadora o desencadenante (muestras de caridad, gratitud u otras virtudes); cambios físicos en el cuerpo ("dilatación" en el pecho); una motivación (un deseo de "hacer también actos caritativos y agradecidos"); y un sentimiento característico más allá de las sensaciones corporales (sentimientos elevados). Jefferson había descrito exactamente la emoción que yo acababa de "descubrir". Incluso dijo que era lo contrario del asco. Como un acto de glorificación cripto-religiosa, consideré llamar a esta emoción "la emoción de Jefferson", pero lo pensé mejor y elegí la palabra "elevación", que el propio Jefferson había utilizado para captar la sensación de elevarse en una dimensión vertical, lejos del asco.

Durante los últimos siete años he estudiado la elevación en el laboratorio. Mis estudiantes y yo hemos utilizado diversos medios para inducir la elevación y hemos encontrado en que los videoclips de documentales sobre héroes y altruistas, y selecciones del programa de Oprah Winfrey, funcionan bien. En la mayoría de nuestros estudios, mostramos a las personas de un grupo un vídeo elevador, mientras

que las personas de la condición de control ven un vídeo diseñado para divertirles, como un monólogo de Jerry Seinfeld. Sabemos (por los estudios de Alice Isen sobre las monedas y las galletas)

25

que sentirse feliz conlleva una serie de efectos positivos, por lo que en nuestra investigación siempre intentamos demostrar que la elevación no es sólo una forma de felicidad. En nuestro estudio más exhaustivo, 26 Sara Algoe y yo mostramos vídeos a los sujetos de investigación en el laboratorio y les hicimos rellenar una hoja de registro sobre lo que sentían y lo que querían hacer. A continuación, Sara les dio una pila de hojas de registro en blanco y les dijo que estuvieran atentos, durante las tres semanas siguientes, a los casos en los que alguien hiciera algo bueno por otra persona (en la condición de elevación) o a los momentos en los que vieran a otra persona contar un chiste (en la condición de diversión/control). También añadimos una tercera condición para estudiar la admiración no moral: Los participantes en esta condición vieron un vídeo sobre las habilidades sobrehumanas de la estrella del baloncesto Michael Jordan, y luego se les pidió que registraran las veces que habían visto a alguien hacer algo inusualmente hábil.

Las dos partes del estudio de Sara demuestran que Jefferson acertó de pleno. La gente realmente responde emocionalmente a los actos de belleza moral, y estas reacciones emocionales implican sentimientos cálidos o agradables en el pecho y deseos conscientes de ayudar a los demás o de convertirse uno mismo en una persona mejor. Un nuevo descubrimiento del estudio de Sara es que la elevación moral parece ser diferente de la admiración por la excelencia no moral. Los sujetos en la condición de admiración eran más propensos a decir que sentían escalofríos u hormigueos en la piel, y a decir que se sentían energizados o "mentalizados". Ser testigo de acciones extraordinariamente hábiles da a las personas el impulso y la energía para intentar copiar esas acciones.

27

La elevación, en cambio, es una sensación más tranquila, no asociada a signos de excitación fisiológica. Esta distinción podría ayudar a explicar un enigma sobre la elevación. Aunque la gente dice, en todos nuestros estudios, que *quiere* hacer buenas acciones, en dos estudios en los que les dimos la oportunidad de apuntarse a un trabajo voluntario o de ayudar a una experimentadora a recoger una pila de papeles que se le había caído, no encontramos que la elevación hiciera

que la gente se comportara de forma muy diferente.

¿Qué ocurre aquí? ¿Cómo es posible que una emoción que hace que las personas se eleven a la dimensión de la divinidad no les haga comportarse de forma más altruista? Es demasiado pronto para saberlo con seguridad, pero un hallazgo reciente sugiere que el amor podría ser la respuesta. Tres estudiantes universitarios han trabajado conmigo en la fisiología de la elevación: Chris Oveis, Gary Sherman y Jen Silvers. A todos nos ha intrigado la frecuencia con la que las personas que sienten elevación apuntan al corazón. Creemos que no están hablando sólo metafóricamente. Chris y Gary han encontrado indicios de que el nervio vago podría activarse durante la elevación. El nervio vago es el nervio principal del sistema nervioso parasimpático, que calma a las personas y deshace la excitación causada por el sistema simpático (lucha o huida). El nervio vago es el principal nervio que controla el ritmo cardíaco, y tiene una variedad de otros efectos sobre el corazón y los pulmones, por lo que si la gente siente algo en el pecho, el nervio vago es el principal sospechoso, y ya ha sido implicado en la investigación sobre los sentimientos de gratitud y "aprecio

". 28

Pero es difícil medir la actividad del nervio vago directamente, y hasta ahora Chris y Gary sólo han encontrado indicios, no pruebas concluyentes.

Sin embargo, los nervios tienen cómplices; a veces trabajan con las hormonas para producir efectos duraderos, y el nervio vago trabaja con la hormona oxitocina para crear sentimientos de calma, amor y deseo de contacto que fomentan el vínculo y el apego.

29

Jen Silvers estaba interesada en el posible papel de la oxitocina en la elevación, pero como no teníamos los recursos para extraer sangre de los sujetos antes y después de ver un vídeo de elevación (lo que tendríamos que hacer para detectar un cambio en los niveles de oxitocina), le dije a Jen que buscara en la literatura de investigación para encontrar una medida indirecta -algo que la oxitocina hace a la gente y que podríamos medir sin una aguja hipodérmica. Jen encontró una: la lactancia. Una de las muchas funciones de la oxitocina en la regulación del apego entre madres e hijos es desencadenar la liberación de leche en las madres que amamantan.

En una de las tesis de licenciatura más atrevidas que se han

realizado en el departamento de psicología de la UVA, Jen llevó a nuestro laboratorio a cuarenta y cinco mujeres lactantes (de una en una), con sus bebés, y les pidió que se introdujeran almohadillas de lactancia en sus sujetadores. A continuación, la mitad de las mujeres vieron un clip de un programa de Oprah Winfrey (sobre un músico que, tras expresar su gratitud al profesor de música que le había salvado de una vida de violencia de bandas, descubre que Oprah ha traído a algunos de *sus propios* alumnos para que le expresen su gratitud). Las otras madres vieron un videoclip en el que aparecían varios cómicos. Las mujeres vieron los vídeos en una sala de proyección privada, y una cámara de vídeo (no oculta) grabó su comportamiento. Cuando terminaron los vídeos, las madres se quedaron a solas con sus hijos durante cinco minutos. Al final del estudio, Jen pesó los discos de lactancia para medir la liberación de leche, y más tarde codificó los vídeos para saber si las madres amamantaban a sus bebés o si jugaban cariñosamente con ellos. El efecto fue uno de los mayores que he encontrado en cualquier estudio: Casi la mitad de las madres en la condición de elevación perdieron leche o amamantaron a sus bebés; sólo unas pocas de las madres en la condición de comedia perdieron o amamantaron. Además, las madres de la condición de elevación mostraron más calidez en la forma de tocar y abrazar a sus bebés. Todo esto sugiere que la oxitocina podría liberarse durante los momentos de elevación. Y si esto es cierto, entonces quizás fue ingenuo por mi parte esperar que la elevación hiciera que la gente ayudara a los extraños (aunque a menudo digan que quieren hacerlo). La oxitocina provoca la vinculación, no la acción. La elevación puede llenar a las personas de sentimientos de amor, confianza,

y apertura, haciéndolas más receptivas a nuevas relaciones; sin embargo, dados sus sentimientos de relajación y pasividad, podrían ser menos propensas a comprometerse con el altruismo activo hacia los extraños.

La relación de la elevación con el amor y la confianza quedó bellamente expresada en una carta que recibí de un hombre de Massachusetts, David Whitford, que había leído mi trabajo sobre la elevación. La iglesia unitaria de Whitford había pedido a cada uno de sus miembros que escribiera una autobiografía espiritual, un relato de cómo había llegado a ser la persona espiritual que era ahora. En una sección de su autobiografía, Whitford se preguntaba por qué se emocionaba tan a menudo hasta las lágrimas durante los servicios religiosos. Se dio cuenta de que derramaba dos tipos de lágrimas en la

iglesia. La primera la llamaba "lágrimas de compasión", como la vez que lloró durante un sermón en el Día de la Madre sobre el tema de los niños abandonados o descuidados. Estos casos le parecían como "un pinchazo en el alma", tras el cual "el amor se derrama" por los que sufren. Pero a las segundas las llamó "lágrimas de celebración"; también podría haberlas llamado lágrimas de elevación:

Hay otro tipo de lágrima. Ésta tiene menos que ver con dar amor y más con la alegría de recibirlo, o quizá sólo con detectar el amor (ya sea dirigido a mí o a otra persona). Es el tipo de lágrima que fluye en respuesta a a las expresiones de valor, compasión o bondad de los demás. Unas semanas después del Día de la Madre, nos reunimos aquí, en el santuario, después del servicio, y consideramos si debíamos convertirnos en una Congregación de Acogida [una congregación que acoge a los homosexuales]. Cuando John se puso en pie para apoyar la resolución, y habló de que, por lo que él sabía, fue el primer gay que salió del armario en la Primera Parroquia, a principios de los años 70, lloré por su valor. Más tarde, cuando todas las manos se levantaron y la resolución fue aprobada por unanimidad, lloré por el amor expresado por nuestra congregación en ese acto. Esa fue una lágrima de celebración, una lágrima de receptividad a lo que es bueno en el mundo, una lágrima que dice que está bien, relájate, baja la guardia, hay gente buena en el mundo, hay bondad en la gente, el amor es real, está en nuestra naturaleza. Ese tipo de lágrima también es como si te pincharan, sólo que ahora el amor se derrama.

31

Al crecer como judío en un país devotamente cristiano, a menudo me desconcertaban las referencias al amor de Cristo y al amor a través de Cristo. Ahora que entiendo la elevación y la tercera dimensión, creo que empiezo a entenderlo. Para muchas personas, uno de los placeres de ir a la iglesia es la experiencia de la elevación colectiva. La gente sale de su existencia profana cotidiana, que sólo ofrece oportunidades ocasionales de movimiento en la tercera dimensión, y se reúne con una comunidad de personas de corazón afín que también esperan sentir una "elevación" de las historias sobre Cristo, las personas virtuosas de la Biblia, los santos o los miembros ejemplares de su propia comunidad. Cuando esto ocurre, las personas se encuentran desbordadas de amor, pero no es exactamente el amor que surge de las relaciones de apego.

32

Ese amor tiene un objeto específico, y se convierte en dolor

cuando el objeto desaparece. Este amor no tiene un objeto específico; es *ágape*. Se siente como un amor de toda la humanidad, y como a los humanos les cuesta creer que algo venga de la nada, parece natural atribuir el amor a Cristo, o al Espíritu Santo moviéndose dentro del propio corazón. Tales experiencias proporcionan una evidencia directa y subjetivamente convincente de que Dios reside dentro de cada persona. Y una vez que la persona conoce esta "verdad", la ética de la divinidad se hace evidente. Algunas formas de vivir son compatibles con la divinidad, hacen aflorar el yo superior y más noble; otras no. La división entre la izquierda y la derecha cristianas podría deberse, en parte, a que algunas personas ven la tolerancia y la aceptación como parte de su ser más noble; otras sienten que ellos pueden honrar mejor a Dios trabajando para cambiar la sociedad y sus leyes para que se ajusten a la ética de la divinidad, incluso si eso significa imponer leyes religiosas a las personas de otras creencias.

ASOMBRO Y TRASCENDENCIA

La virtud no es la única causa de movimiento en la tercera dimensión. La inmensidad y la belleza de la naturaleza también conmueven el alma. Immanuel Kant vinculó explícitamente la moralidad y la naturaleza cuando declaró que las dos causas del auténtico asombro son "el cielo estrellado en lo alto y la ley moral en el interior

". 33

Darwin se sintió espiritualmente elevado mientras exploraba Sudamérica:

En mi diario escribí que mientras estaba en medio de la grandeza de un bosque brasileño, "no es posible dar una idea adecuada de los sentimientos superiores de asombro, admiración y devoción que llenan y elevan la mente". Recuerdo bien mi convicción de que hay más en el hombre que el aliento de su cuerpo.

34

El movimiento trascendentalista de Nueva Inglaterra se basaba directamente en la idea de que Dios se encuentra en cada persona y en la naturaleza, por lo que pasar tiempo a solas en el bosque es una forma de conocer y adorar a Dios. Ralph Waldo Emerson, uno de los fundadores del movimiento, escribió

De pie sobre el suelo desnudo -mi cabeza bañada por el aire alegre y elevada al espacio infinito-todo egoísmo mezquino se

desvanece. Me convierto en un globo ocular transparente; no soy nada; lo veo todo; las corrientes del Ser Universal circulan a través de mí; soy parte o parcela de Dios. El nombre del amigo más cercano suena entonces ajeno y accidental; ser hermanos, ser conocidos, amo o sirviente, es entonces una nimiedad y una perturbación. Soy el amante de la belleza incontenible e inmortal.

35

Algo en la inmensidad y la belleza de la naturaleza hace que el yo se sienta pequeño e insignificante, y todo lo que encoge al yo crea una oportunidad para la experiencia espiritual. En el capítulo 1, escribí sobre el yo dividido y las muchas maneras en que las personas sienten que tienen múltiples yoes o inteligencias que a veces entran en conflicto. Esta división se explica a menudo planteando un alma -un yo superior, noble y espiritual- que está atada a un cuerpo -un yo inferior, bajo y carnal-. El alma sólo escapa del cuerpo en el momento de la muerte, pero antes de eso, las prácticas espirituales, los grandes sermones y el asombro ante la naturaleza pueden dar al alma una muestra de la libertad futura.

Hay muchas otras formas de obtener ese anticipo. La gente suele decir que la contemplación de grandes obras de arte, la audición de una sinfonía o la escucha de un orador inspirador son experiencias (cripto)religiosas. Y algunas cosas dan más que un sabor: Dan una evasión completa, aunque temporal. Cuando las drogas alucinógenas LSD y psilocibina se dieron a conocer en Occidente, los investigadores médicos las llamaron "psicomiméticas" porque imitaban algunos de los síntomas de trastornos psicóticos como la esquizofrenia. Pero los que probaron las drogas generalmente rechazaron esa etiqueta e inventaron términos como "psicodélico" (manifestando la mente) y "enteógeno" (generando a Dios desde dentro). La palabra azteca para el hongo psilocibina era *teo-nanacatl*, que significa literalmente "carne de dios"; cuando se comía en ceremonias religiosas, daba a muchos la experiencia de un encuentro directo con Dios.

36

Las drogas que crean un estado mental alterado tienen una utilidad evidente para diferenciar las experiencias sagradas de las profanas, y por ello muchas drogas, incluyendo el alcohol y la marihuana, desempeñan un papel en los ritos religiosos de algunas culturas. Pero hay algo especial en las fenetilaminas, la clase de drogas que incluye el LSD y la psilocibina. Las drogas de esta clase, ya sean de origen natural (como la psilocibina, la mescalina o el yage) o

sintetizadas por un químico (LSD, éxtasis, DMT) no tienen parangón en cuanto a su capacidad para inducir alteraciones masivas de la percepción y la emoción que a veces se sienten, incluso para los usuarios seculares, como un contacto con la divinidad, y que hacen que la gente sienta después que se ha transformado.

37

Los efectos de estas drogas dependen en gran medida de lo que Timothy Leary y otros de los primeros exploradores psicodélicos llamaron "set and setting", refiriéndose al conjunto mental del usuario y al entorno en el que se toman las drogas. Cuando la gente lleva una mentalidad reverencial y toma las drogas en un entorno seguro y de apoyo, como se hace en los ritos de iniciación de algunas culturas tradicionales,

38

estas drogas pueden ser catalizadoras del crecimiento espiritual y personal.

En la prueba más directa de esta hipótesis catalizadora, Walter Pahnke,

39

un médico que trabajaba en una disertación en teología, llevó a veinte estudiantes de posgrado en teología a una sala debajo de la capilla de la Universidad de Boston el Viernes Santo de 1962. Dio a diez de los estudiantes 30 miligramos de psilocibina; a los otros diez les dio píldoras de aspecto idéntico que contenían vitamina B5 (ácido nicotínico), que crea sensaciones de hormigueo y rubor en la piel. La vitamina B5 es lo que se conoce como placebo activo: crea sensaciones corporales reales, por lo que si los efectos beneficiosos de la psilocibina fueran sólo efectos placebo, el grupo de control tendría una buena razón para mostrarlos. Durante las siguientes horas, todo el grupo escuchó (a través de altavoces) el servicio del Viernes Santo que se celebraba en la capilla de arriba. Nadie, ni siquiera Pahnke, sabía quién había tomado qué píldora. Pero dos horas después de haber tomado las píldoras, no cabía ninguna duda. Los que habían tomado el placebo fueron los primeros en sentir que algo sucedía, y asumieron que habían recibido la psilocibina. Pero no ocurrió nada más. Media hora después, los demás estudiantes comenzaron una experiencia que muchos describieron más tarde como una de las más importantes de sus vidas. Pahnke los entrevistó después de que se les pasara el efecto

de la droga, y de nuevo una semana después, y otra vez seis meses después. Descubrió que la mayoría de las personas del grupo de la psilocibina informaron de la mayoría de las nueve características de la experiencia mística que se había propuesto medir. Los efectos más fuertes y consistentes incluían sentimientos de unidad con el universo, trascendencia del tiempo y el espacio, alegría, dificultad para expresar la experiencia con palabras y un sentimiento de haber cambiado para mejor. Muchos dijeron haber visto hermosos colores y patrones y haber tenido profundos sentimientos de éxtasis, miedo y asombro.

El asombro es *la* emoción de la autotrascendencia. Mi amigo Dacher Keltner, experto en emociones de la Universidad de California en Berkeley, me propuso hace unos años que revisáramos la literatura sobre el asombro y tratáramos de darle sentido nosotros mismos. Encontramos

en 40

que la psicología científica no tenía casi nada que decir sobre el asombro. No puede estudiarse en otros animales ni crearse fácilmente en el laboratorio, por lo que no se presta a la investigación experimental. Pero los filósofos, sociólogos y teólogos tienen mucho que decir al respecto. Al rastrear la palabra "asombro" en la historia, descubrimos que siempre ha tenido un vínculo con el miedo y la sumisión ante la presencia de algo mucho más grande que uno mismo. Sólo en tiempos muy modernos -en nuestro mundo desacralizado, quizás- el asombro se ha reducido a sorpresa más aprobación, y la palabra "awesome" (asombroso), muy utilizada por los adolescentes estadounidenses, ha llegado a significar poco más que "doblemente bueno" (por utilizar el término de George Orwell en *1984*). Keltner y yo llegamos a la conclusión de que la emoción del asombro se produce cuando se cumplen dos condiciones: una persona percibe algo vasto (normalmente vasto físicamente, pero a veces conceptualmente vasto, como una gran teoría; o socialmente vasto, como una gran fama o poder); y lo vasto no puede ser acomodado por las estructuras mentales existentes de la persona. Algo enorme no puede ser procesado, y cuando las personas se quedan perplejas, detenidas en sus pistas cognitivas mientras están en presencia de algo vasto, se sienten pequeñas, impotentes, pasivas y receptivas. A menudo (aunque no siempre) también sienten miedo, admiración, elevación o una sensación de belleza. Al detener a las personas y hacerlas receptivas, el asombro crea una apertura para el cambio, y es por ello que el asombro desempeña un papel en la mayoría de las historias de conversión religiosa.

Encontramos un prototipo de asombro -un caso perfecto pero extremo- en el dramático clímax del *Bhagavad Gita*. El *Gita* es un episodio dentro de la historia mucho más larga del *Mahabharata*, una obra épica sobre una guerra entre dos ramas de una familia real india. Cuando el héroe de la historia, Arjuna, está a punto de dirigir sus tropas a la batalla, pierde los nervios y se niega a luchar. No quiere llevar a sus parientes a una matanza contra sus parientes. El *Gita* es la historia de cómo Krishna (una forma del dios Vishnu) persuade a Arjuna de que debe dirigir sus tropas a la batalla. En medio del campo de batalla, con las tropas dispuestas en ambos bandos, Krishna da una detallada y abstracta conferencia teológica sobre el tema del dharma, la ley moral del universo. El dharma de Arjuna requiere que luche y gane esta guerra. No es de extrañar (dada la debilidad de la razón a la hora de motivar la acción) que Arjuna se muestre impasible. Arjuna pide a Krishna que le muestre este universo del que habla. Krishna accede a la petición de Arjuna y le da un ojo cósmico que le permite ver a Dios y al universo tal y como son realmente. Arjuna tiene entonces una experiencia que a los lectores modernos les parece un viaje de LSD. Ve soles, dioses y el tiempo infinito. Está lleno de asombro. Se le ponen los pelos de punta. Está desorientado y confuso, incapaz de comprender las maravillas que está viendo. No sé si Edwin Abbot leyó el *Bhagavad Gita*, pero la experiencia de la plaza en Spaceland es exactamente como la de Arjuna. Arjuna se encuentra claramente en un estado de asombro cuando dice: "Cosas nunca antes vistas he visto, y extático es mi gozo; sin embargo, el miedo y el temblor perturban mi mente

". 41

Cuando el ojo cósmico se retira y Arjuna viene "abajo" de su viaje, hace exactamente lo que hizo el cuadrado: Se postra ante el Dios que le ha iluminado y le ruega que le sirva. Krishna ordena a Arjuna que le sea leal, y que corte con todos los demás apegos. Arjuna obedece con gusto y, a partir de entonces, honra las órdenes de Krishna.

La experiencia de Arjuna es extrema, como la de las escrituras; sin embargo, muchas personas han tenido una experiencia de transformación espiritual que incluía muchos de los mismos elementos. En la que sigue siendo la obra más importante sobre la psicología de la religión, William James analizó las "variedades de la experiencia religiosa

"

,

incluyendo conversiones religiosas rápidas y graduales y experiencias con las drogas y la naturaleza. James encontró una similitud tan extraordinaria en los informes de estas experiencias que pensó que revelaban verdades psicológicas profundas. Una de las verdades más profundas, según James, era que experimentamos la vida como un yo dividido, desgarrado por deseos conflictivos. Las experiencias religiosas son reales y comunes, exista o no Dios, y estas experiencias suelen hacer que la gente se sienta completa y en paz. En el tipo de experiencia de conversión rápida (como las de Arjuna y la plaza), el viejo yo, lleno de pequeñas preocupaciones, dudas y apegos, se desvanece en un instante, normalmente un instante de profundo asombro. Las personas se sienten renacidas y a menudo recuerdan el momento y el lugar exactos de este renacimiento, el momento en que entregaron su voluntad a un poder superior y se les concedió la experiencia directa de una verdad más profunda. Después de ese renacimiento, el miedo y la preocupación disminuyen enormemente y el mundo parece limpio, nuevo y brillante. El yo cambia de un modo que cualquier sacerdote, rabino o psicoterapeuta calificaría de milagroso. James describió estos cambios:

El hombre que vive en su centro religioso de energía personal, y que es accionado por los entusiasmos espirituales, difiere de su anterior ser carnal en formas perfectamente definidas. El nuevo ardor que arde en su pecho consume en su resplandor los "noes" inferiores que antes lo acosaban, y lo mantiene inmune contra la infección de toda la parte rastrera de su naturaleza. Las magnanimidades que antes eran imposibles ahora son fáciles; los míseros convencionalismos y los mezquinos incentivos que antes eran tiránicos ya no tienen influencia. El muro de piedra de su interior ha caído, la dureza de su corazón se ha derrumbado. Creo que los demás podemos imaginarnos esto recordando nuestro estado de ánimo en esos "estados de ánimo fundidos" temporales en los que a veces nos sumergen las pruebas de la vida real, el teatro o una novela. Especialmente si lloramos. Porque entonces es como si nuestras lágrimas rompieran un dique interior inveterado, y dejaran escurrir toda clase de antiguos pecadillos y anquilosamientos morales, dejándonos ahora lavados y con el corazón blando y abierto a toda conducción más noble.

43

Los "estados de ánimo fundidos" de James son sorprendentemente similares a los sentimientos de elevación descritos por Jefferson y por David Whitford.

Los ateos pueden protestar que ellos también pueden tener muchas de las mismas experiencias sin Dios. El psicólogo que se tomó en serio estas experiencias seculares fue Abraham Maslow, el primer estudiante de posgrado de Harry Harlow y fundador de la psicología humanista. Maslow recopiló informes de lo que llamó "experiencias cumbre", esos momentos extraordinarios de autotrascendencia que se sienten cualitativamente diferentes de la vida ordinaria. En una pequeña joya de libro, *Religions, Values, and Peak Experiences*

(

Religiones, valores y experiencias cumbre),

44

Maslow enumeró veinticinco características comunes de las experiencias cumbre, casi todas las cuales pueden encontrarse en algún lugar de William James. He aquí algunas: El universo se percibe como un todo unificado en el que todo se acepta y nada se juzga o clasifica; el egocentrismo y la búsqueda de objetivos desaparecen cuando la persona se siente fusionada con el universo (y, a menudo, con Dios); las percepciones del tiempo y el espacio se alteran; y la persona se ve inundada de sentimientos de asombro, admiración, alegría, amor y gratitud.

El objetivo de Maslow era demostrar que la vida espiritual tiene un significado naturalista, que las experiencias cumbre son un hecho básico de la mente humana. En todas las épocas y en todas las culturas, muchas personas han tenido estas experiencias, y Maslow sugirió que todas las religiones se basan en las percepciones de la experiencia cumbre de alguien. Las experiencias cumbre hacen que la gente sea más noble, tal y como había dicho James, y las religiones se crearon como métodos para promover las experiencias cumbre y luego maximizar sus poderes ennoblecedores. Sin embargo, las religiones a veces pierden el contacto con sus orígenes; a veces son tomadas por personas que no han tenido experiencias cumbre: burócratas y hombres de empresa que quieren rutinizar los procedimientos y guardar la ortodoxia por la ortodoxia. Esta es la razón, según Maslow, por la que muchos jóvenes se desengañaron de la religión organizada a mediados del siglo XX, buscando en cambio experiencias cumbre en las drogas psicodélicas, las religiones orientales y las nuevas formas de culto cristiano.

El análisis de Maslow probablemente no le sorprenda. Tiene sentido como explicación psicológica secular de la religión. Pero lo

que más sorprende en *Religiones, valores y experiencias cumbre* es el ataque de Maslow a la ciencia por convertirse en tan estéril como la religión organizada. Las historiadoras de la ciencia Lorraine Daston y Katherine Park

45

documentaron posteriormente este cambio. Demostraron que los científicos y los filósofos habían mantenido tradicionalmente una actitud de asombro hacia el mundo natural y los objetos de su investigación. Pero a finales del siglo XVI, los científicos europeos empezaron a despreciar el asombro; empezaron a verlo como la marca de una mente infantil, mientras que el científico maduro se dedicaba a catalogar fríamente las leyes del mundo. Puede que los científicos nos hablen en sus memorias de su sentido privado del asombro, pero el mundo cotidiano del científico separa rígidamente los hechos de los valores y las emociones. Maslow se hizo eco de Eliade al afirmar que la ciencia ha contribuido a desacralizar el mundo, que se dedica a documentar sólo lo que *es*, en lugar de lo que es *bueno* o *bello*. Se podría objetar que existe una división académica del trabajo; lo bueno y lo bello son competencia de las humanidades, no de las ciencias. Sin embargo, Maslow acusó a las humanidades de haber abdicado de su responsabilidad con su retroceso al relativismo, su escepticismo sobre la posibilidad de la verdad y su preferencia por la novedad y la iconoclasia en lugar de la belleza. Fundó la psicología humanista en parte para alimentar el hambre generalizada de conocimiento sobre los valores y para investigar el tipo de verdad que la gente vislumbra en las experiencias cumbre. Maslow no creía que las religiones fueran literalmente verdaderas (como relatos reales de Dios y la creación), pero pensaba que se basaban en las verdades más importantes de la vida, y quería unir esas verdades con las de la ciencia. Su objetivo era nada menos que la reforma de la educación y, por tanto, de la sociedad: "La educación debe considerarse, al menos en parte, como un esfuerzo para producir el buen ser humano, para fomentar la buena vida y la buena sociedad

". 46

EL YO SATÁNICO

El yo es una de las grandes paradojas de la evolución humana. Al igual que el fuego robado por Prometeo, nos hizo poderosos, pero tuvo un coste. En *The Curse of the Self*

(

La maldición del yo),

47

el psicólogo social Mark Leary señala que muchos otros animales pueden pensar, pero ninguno, por lo que sabemos, pasa mucho tiempo pensando en sí mismo. Sólo otros pocos primates (y quizás los delfines) pueden incluso aprender que la imagen en un espejo les pertenece.

48

Sólo una criatura con capacidad de lenguaje tiene el aparato mental para centrar la atención en el yo, para pensar en los atributos invisibles del yo y en sus objetivos a largo plazo, para crear una narrativa sobre ese yo, y luego para reaccionar emocionalmente a los pensamientos sobre esa narrativa. Leary sugiere que esta capacidad de crear un yo dio a nuestros antepasados muchas habilidades útiles, como la planificación a largo plazo, la toma de decisiones consciente y el autocontrol, y la capacidad de ver las perspectivas de otras personas. Dado que todas estas habilidades son importantes para permitir a los seres humanos trabajar en estrecha colaboración en grandes proyectos, el desarrollo del yo puede haber sido crucial para el desarrollo de la ultrasocialidad humana. Pero al dotar a cada uno de nosotros de un mundo interior, un mundo lleno de simulaciones, comparaciones sociales y preocupaciones por la reputación, el yo también nos dio a cada uno un atormentador personal. Ahora todos vivimos en medio de un torbellino de charlas internas, muchas de las cuales son negativas (las amenazas son más grandes que las oportunidades), y la mayoría son inútiles. Es importante señalar que el yo no es exactamente el jinete -gran parte del yo es inconsciente y automático-, pero como el yo surge del pensamiento verbal consciente y de la narración, sólo puede ser construido por el jinete.

El análisis de Leary muestra por qué el yo es un problema para todas las grandes religiones: El yo es el principal obstáculo para el avance espiritual, de tres maneras. En primer lugar, el flujo constante de preocupaciones triviales y pensamientos egocéntricos mantiene a las personas encerradas en el mundo material y profano, incapaces de percibir la sacralidad y la divinidad. Por eso las religiones orientales se apoyan en la meditación, un medio eficaz para acallar el parloteo del yo. En segundo lugar, la transformación espiritual es esencialmente la transformación del yo, debilitándolo, podándolo -en cierto sentido, matándolo- y a menudo el yo se opone. ¿Renunciar a mis posesiones y al prestigio que me aportan? De ninguna manera.

¿Amar a mis enemigos, después de lo que me hicieron? Olvídalo. Y en tercer lugar, seguir un camino espiritual es invariablemente un trabajo duro, que requiere años de meditación, oración, autocontrol y, a veces, abnegación. Al yo no le gusta que lo nieguen, y es experto en encontrar razones para saltarse las normas o hacer trampas. Muchas religiones enseñan que los apegos egoístas al placer y la reputación son tentaciones constantes para abandonar el camino de la virtud. En cierto sentido, el yo es Satanás o, al menos, el portal de Satanás.

Por todas estas razones, el yo es un problema para la ética de la divinidad. El gran yo codicioso es como un ladrillo que sujeta el alma. Sólo viendo el yo en de esta manera, creo, se pueden entender e incluso respetar las motivaciones morales de quienes quieren hacer que su sociedad se ajuste más a la religión particular que siguen.

FLATLAND Y LA GUERRA CULTURAL

El humor ayuda a la gente a enfrentarse a la adversidad, y después de que George W. Bush recibiera la mayoría de los votos en las elecciones presidenciales de 2004, el 49% de los estadounidenses tuvo que enfrentarse a ella. Muchos habitantes de los "estados azules" (aquellos en los que la mayoría votó por John Kerry, que aparecen en todos los mapas electorales en azul) no podían entender por qué los habitantes de los "estados rojos" apoyaban a Bush y sus políticas. Los liberales publicaron en Internet mapas de Estados Unidos que mostraban los estados azules (todos los del noreste, el medio oeste superior y la costa oeste) con la etiqueta "Estados Unidos de América"; los estados rojos (casi todo el interior y el sur de la nación) tenían la etiqueta "Jesuslandia". Los conservadores contraatacaron con su propio mapa en el que los estados azules estaban etiquetados como "Nueva Francia", pero creo que una parodia más precisa, desde el punto de vista de la derecha, podría haber sido llamar a los estados azules "Selfland".

No estoy sugiriendo que las personas que votaron a John Kerry sean más egoístas que las que votaron a George Bush; de hecho, las políticas fiscales y sociales de los dos candidatos sugieren justo lo contrario. Pero estoy tratando de entender la incomprensión mutua de los dos bandos en la guerra cultural, y creo que las tres éticas de Shweder -en particular la ética de la divinidad- son la clave para ello.

Cuál de las siguientes citas te inspira más: (1) "La autoestima es la base de cualquier democracia"; (2) "No todo gira en torno a ti". La primera se atribuye a Gloria Steinem,

49

fundadora del movimiento feminista en los años 70. Afirma que el sexismo, el racismo y la opresión hacen que determinados grupos de personas se sientan indignos y, por tanto, socavan su participación en la democracia. Esta cita también refleja la idea central de la ética de la autonomía: Los individuos son lo que realmente importa en la vida, por lo que la sociedad ideal protege a todos los individuos del daño y respeta su autonomía y libertad de elección. La ética de la autonomía es muy adecuada para ayudar a que personas con diferentes orígenes y valores se lleven bien entre sí porque permite que cada persona lleve la vida que elija, siempre que esas elecciones no interfieran con los derechos de los demás.

La segunda cita es la línea de apertura del libro más vendido del mundo en 2003 y 2004, *The Purpose Driven Life* de Rick Warren,

50

una guía para encontrar el propósito y el significado a través de la fe en Jesucristo y la revelación de la Biblia. Desde la perspectiva de Warren, el yo es la causa de nuestros problemas y, por lo tanto, los esfuerzos por elevar la autoestima de los niños directamente con premios, elogios y ejercicios para hacerlos sentir "especiales" son positivamente malos. La idea central de la ética de la divinidad es que cada persona tiene la divinidad en su interior, por lo que la sociedad ideal ayuda a las personas a vivir de forma coherente con esa divinidad. Lo que un individuo desea no es particularmente importante: muchos deseos provienen del yo carnal. Las escuelas, las familias y los medios de comunicación deberían trabajar juntos para ayudar a los niños a superar su sentido del yo y del derecho y vivir, en cambio, de la manera que Cristo quiso.

Muchas de las batallas clave en la guerra cultural estadounidense giran esencialmente en torno a si algún aspecto de la vida debe estar estructurado por la ética de la autonomía o por la ética de la divinidad.

51

(La ética de la comunidad, que subraya la importancia del grupo sobre la del individuo, tiende a aliarse con la ética de la divinidad). ¿Debe haber oración en las escuelas? ¿Deben colocarse los Diez Mandamientos en las escuelas y los juzgados? ¿Debería eliminarse la frase "bajo Dios" del juramento de lealtad estadounidense? Los

liberales suelen querer mantener la religión fuera de la vida pública para que no se pueda obligar a la gente a participar en contra de su voluntad, pero los conservadores religiosos quieren que las escuelas y los juzgados se vuelvan a sacralizar. Quieren que sus hijos vivan en un mundo tridimensional (particular), y si las escuelas no lo proporcionan, a veces recurren a la educación en casa.

¿Debería permitirse a las personas utilizar el control de la natalidad, el aborto, las tecnologías reproductivas y el suicidio asistido como les plazca? Depende de si su objetivo es capacitar a las personas para gestionar algunas de las decisiones más importantes de su vida, o si cree que todas esas decisiones deben ser tomadas por Dios. Si el título del libro *Our Bodies, Ourselves (Nuestros cuerpos, nosotros mismos) le parece* un noble acto de rebeldía, apoyará el derecho de las personas a elegir sus propias actividades sexuales y a modificar sus cuerpos como les plazca. Pero si crees que "Dios prescribió cada detalle de tu cuerpo

"

,

52

como escribe Warren en *The Purpose Driven Life*, probablemente te sentirás ofendido por la diversidad sexual y por las modificaciones corporales como los piercings y la cirugía plástica. Mis estudiantes y yo hemos entrevistado a liberales y conservadores políticos sobre la moral sexual, 53 y sobre las modificaciones corporales,

54

y en ambos estudios hemos encontrado que los liberales eran mucho más permisivos y se apoyaban abrumadoramente en la ética de la autonomía; los conservadores, mucho más críticos, utilizaban las tres éticas en su discurso. Por ejemplo, un conservador justificó su condena de una historia sobre una forma inusual de masturbación:

Es un pecado porque nos aleja de Dios. Es un placer que Dios no diseñó para que lo disfrutemos porque los placeres sexuales, a través de, ya sabes, una pareja heterosexual casada, fueron diseñados por Dios para reproducirse.

55

En un tema tras otro, los liberales quieren maximizar la

autonomía eliminando límites, barreras y restricciones. La derecha religiosa, en cambio, quiere estructurar las relaciones personales, sociales y políticas en tres dimensiones y crear así un paisaje de pureza y contaminación donde las restricciones mantienen la separación de lo sagrado y lo profano. Para la derecha religiosa, el infierno en la tierra es una tierra llana de libertad ilimitada donde los seres humanos vagan sin más propósito que expresarse y desarrollarse.

Como liberal, valoro la tolerancia y la apertura a nuevas ideas. En este capítulo he hecho todo lo posible por ser tolerante con aquellos a cuya política me opongo y por encontrar el mérito de las ideas religiosas que no comparto. Pero aunque he empezado a ver la riqueza que la divinidad añade a la experiencia humana, no lamento del todo el "aplanamiento" de la vida en Occidente durante los últimos cientos de años. Una tendencia desafortunada de las sociedades tridimensionales es que a menudo incluyen uno o más grupos que son empujados hacia abajo en la tercera dimensión y luego son tratados mal, o peor. Veamos las condiciones de los "intocables" en la India hasta hace poco, o la situación de los judíos en la Europa medieval y en la Alemania nazi obsesionada con la pureza, o la humillación de los afroamericanos en el sur segregado. La derecha religiosa estadounidense, ahora , parece que intenta empujar a los homosexuales de forma similar. El liberalismo y la ética de la autonomía son grandes protectores contra esas injusticias. Creo que es peligroso que la ética de la divinidad sustituya a la ética de la autonomía en el gobierno de una democracia moderna diversa. Sin embargo, también creo que la vida en una sociedad que ignorara por completo la ética de la divinidad sería fea e insatisfactoria.

Como la guerra cultural es ideológica, ambos bandos utilizan el mito del mal puro. Reconocer que el otro bando puede tener razón en *algo* es un acto de traición. Sin embargo, mi investigación sobre la tercera dimensión me ha liberado del mito y me ha facilitado pensar en traiciones. He aquí uno: Si la tercera dimensión y las percepciones de lo sagrado son una parte importante de la naturaleza humana, entonces la comunidad científica debería aceptar la religiosidad como un aspecto normal y saludable de la naturaleza humana, un aspecto que es tan profundo, importante e interesante como la sexualidad o el lenguaje (que estudiamos intensamente). He aquí otro pensamiento traicionero: Si las personas religiosas tienen razón al creer que la religión es la fuente de su mayor felicidad, entonces tal vez el resto de nosotros que buscamos la felicidad y el sentido podemos aprender

algo de ellos, creamos o no en Dios. Ese es el tema del último capítulo.

10



La felicidad viene de entremedio

Quien ve todos los seres en su propio Yo, y su propio Yo en todos los seres, pierde todo el miedo. ... Cuando un sabio ve esta gran Unidad y su Yo se ha convertido en todos los seres, ¿qué engaño y qué pena pueden estar cerca de él?

-UPANISHADS

1

Me sentí completamente feliz. Tal vez nos sintamos así cuando morimos y nos convertimos en parte de algo completo, ya sea el sol y el aire, o la bondad y el conocimiento. En cualquier caso, esa es la felicidad: disolverse en algo completo y grande.

-WILLA CATHER

2

Los proverbios, los refranes y las palabras de sabiduría dignifican los acontecimientos, por lo que a menudo los utilizamos para marcar transiciones importantes en la vida. Para la promoción de 1981 del instituto de Scarsdale (Nueva York), la elección de una cita era un rito de paso, una oportunidad para reflexionar sobre la identidad emergente y expresar algún aspecto de ella. Cuando miro el anuario de esa clase, las citas que aparecen debajo de cada foto, veo dos tipos principales. Muchas son homenajes al amor y a la amistad, apropiados para un momento de despedida de los amigos ("Nunca dejas realmente a los amigos que quieres. Una parte de ellos te la llevas , dejando una parte de ti atrás". [ANÓNIMO]). El otro tipo expresa el optimismo, a veces mezclado con la inquietud, sobre el camino que queda por delante. De hecho, es difícil pensar en la graduación del instituto sin utilizar la metáfora de que la vida es un viaje. Por ejemplo, cuatro estudiantes citaron la canción de Cat Stevens "On the Road to Find Out

". 3

Dos citaron a George Washington: "Estoy embarcado en un amplio

océano, sin límites en su perspectiva y en el que, tal vez, no se encuentre ningún puerto seguro

". 4

Y un estudiante citó esta línea de Bruce Springsteen: "Well I got some beer and the highway's free / and I got you, and baby you've got me."

5

Pero entre estas afirmaciones de las posibilidades ilimitadas de la vida hay una con un tono más oscuro: "Quien no caiga por la espada o por el hambre, caerá por la peste, así que ¿por qué molestarse en afeitarse?" (WOODY ALLEN).

6

Sobre esas palabras hay una fotografía mía.

Sólo bromeaba en parte. Durante el año anterior, había escrito un trabajo en el que examinaba la obra *Esperando a Godot*, la meditación existencialista de Samuel Beckett sobre el absurdo de la vida en un mundo sin Dios, y me hizo pensar. Ya era ateo, y en mi último año me obsesioné con la pregunta "¿Cuál es el sentido de la vida?". Escribí mi declaración personal para la admisión a la universidad sobre el sinsentido de la vida. Pasé el invierno de mi último año en una especie de depresión filosófica, no una depresión clínica, sino una sensación generalizada de que todo era inútil. En el gran esquema de las cosas, pensé, realmente no importaba si entraba en la universidad, o si la Tierra era destruida por un asteroide o por una guerra nuclear.

Mi desesperación era especialmente extraña porque, por primera vez desde los cuatro años, mi vida era perfecta. Tenía una novia maravillosa, grandes amigos y unos padres cariñosos. Era el capitán del equipo de atletismo y, quizá lo más importante para un chico de diecisiete años, podía conducir el Thunderbird descapotable de 1966 de mi padre. Sin embargo, no dejaba de preguntarme por qué importaba todo eso. Al igual que el autor del Eclesiastés, pensaba que "todo es vanidad y persecución del viento" (Eclesiastés 1:14).

Finalmente escapé cuando, tras una semana de pensar en el suicidio (en abstracto, no como un plan), le di la vuelta al problema. Pensé que no hay Dios ni un sentido externo para la vida, así que, desde una perspectiva, no importaría que me suicidara mañana. Muy bien, entonces todo más allá de mañana es un regalo sin ataduras ni

expectativas. No hay ningún examen que entregar al final de la vida, así que no hay forma de fallar. Si esto es realmente todo lo que hay, ¿por qué no abrazarlo, en lugar de desecharlo? No sé si esta constatación me levantó el ánimo o si la mejora del humor me ayudó a replantear el problema con esperanza; pero mi depresión existencial se disipó y disfruté de los últimos meses de instituto.

Sin embargo, mi interés por el sentido de la vida continuó, así que en la universidad me especialicé en filosofía, donde encontré pocas respuestas. Los filósofos modernos se especializan en analizar el significado de las palabras, pero, aparte de los existencialistas (que me causaron el problema en primer lugar), tenían poco que decir sobre el sentido de la vida. Sólo cuando entré en la facultad de psicología me di cuenta de por qué la filosofía moderna parecía estéril: carecía de una comprensión profunda de la naturaleza humana. Los antiguos filósofos eran a menudo buenos psicólogos, como he demostrado en este libro, pero cuando la filosofía moderna comenzó a dedicarse al estudio de la lógica y la racionalidad, perdió gradualmente el interés por la psicología y perdió el contacto con la naturaleza apasionada y contextualizada de la vida humana. Es imposible analizar "el sentido de la vida" en abstracto, o en general, o para algún ser mítico y perfectamente racional.

7

Sólo conociendo el tipo de seres que somos en realidad, con la compleja arquitectura mental y emocional que poseemos, puede alguien empezar a preguntarse por lo que contaría como una vida con sentido. (La filosofía se ha vuelto más psicológica y más apasionada en los últimos años).

8

A medida que avanzaba en la psicología y en mi propia investigación sobre la moral, descubrí que la psicología y las ciencias afines han revelado tanto sobre la naturaleza humana que ahora es posible una respuesta. De hecho, conocemos la mayor parte de la respuesta desde hace cien años, y muchas de las piezas restantes han encajado en los últimos diez. Este capítulo es mi versión de la respuesta de la psicología a la pregunta definitiva.

¿CUÁL ERA LA PREGUNTA?

La pregunta "¿Cuál es el sentido de la vida?" podría llamarse la Pregunta Sagrada, por analogía con el Santo Grial: Su búsqueda es

noble y todo el mundo debería querer encontrar una respuesta, pero poca gente espera que se pueda encontrar una. Por eso los libros y las películas que pretenden darnos la respuesta a la Santa Pregunta a menudo lo hacen sólo en broma. En La *guía del autoestopista galáctico*, un gigantesco ordenador construido para responder a la Santa Pregunta escupe su solución tras 7,5 millones de años de cálculo: "cuarenta y dos

". 9

En la escena final de la película *El sentido de la vida de los Monty Python*, la respuesta a la Pregunta Sagrada se entrega al actor Michael Palin (vestido de mujer), que la lee en voz alta: "Intenta ser amable con la gente, evita comer grasa, lee un buen libro de vez en cuando, camina un poco e intenta vivir en armonía con personas de todos los credos y naciones

". 10

Estas respuestas son divertidas precisamente porque adoptan la *forma* de buenas respuestas, pero su *contenido* es vacío o mundano. Estas parodias nos invitan a reírnos de nosotros mismos y preguntarnos: ¿Qué esperaba? ¿Qué tipo de respuesta *podría* haberme satisfecho?

Una cosa que me enseñó la filosofía es cómo analizar las preguntas, cómo aclarar exactamente lo que se pregunta antes de dar una respuesta. La pregunta sagrada pide a gritos una aclaración. Cada vez que preguntamos "¿Cuál es el significado de X?", ¿qué *tipo* de respuesta podría satisfacernos?

El tipo de significado más común es el de definición. "¿Cuál es el significado de 'ananym'?" significa "Defíneme la palabra 'ananym' para que pueda entenderla cuando la lea". Voy a un diccionario,

11

la busco, y encuentro que significa "un seudónimo que consiste en el nombre real escrito al revés". Muy bien, ¿cuál es el significado de "vida"? Vuelvo al diccionario y encuentro que vida tiene veintiuna acepciones, entre ellas "la cualidad que distingue a un ser vital y funcional de un cuerpo muerto o de una materia puramente química" y "el período que va desde el nacimiento hasta la muerte." Un callejón sin salida. Esta no es en absoluto la respuesta adecuada. No estamos preguntando por la *palabra* "vida", sino por la vida misma.

Un segundo tipo de significado tiene que ver con el simbolismo o la sustitución. Si sueñas que exploras un sótano y encuentras una trampilla que conduce a un subsuelo, podrías preguntarte: "¿Cuál es el significado del subsuelo?". El psicólogo Carl Jung tuvo un sueño de este tipo

12

y llegó a la conclusión de que el significado del subsuelo -lo que simbolizaba o representaba- era el inconsciente colectivo, un conjunto profundo de ideas compartidas por todas las personas. Pero este es otro callejón sin salida. La vida no simboliza, ni representa, ni señala nada. Lo que queremos entender es la vida misma.

Una tercera forma de preguntar por el significado es como una petición de ayuda para dar sentido a algo, normalmente con referencia a las intenciones y creencias de las personas. Supongamos que entras al cine con media hora de retraso y tienes que salir media hora antes del final. Más tarde, esa misma noche, estás hablando con un amigo que ha visto toda la película y le preguntas: "¿Qué significó que el tipo del pelo rizado le guiñara el ojo a ese niño?". Eres consciente de que el acto tuvo algún significado para la trama de la película, y sospechas que necesitas conocer ciertos datos para entender ese acto. ¿Quizás se había revelado una relación previa entre los dos personajes en las primeras escenas? Preguntar: "¿Cuál era el significado del guiño?" significa realmente: "¿Qué necesito saber para entender ese guiño?". Ahora estamos avanzando, porque la vida se parece mucho a una película en la que entramos mucho después de su escena inicial, y tendremos que salir mucho antes de que la mayoría de las líneas argumentales lleguen a sus conclusiones. Somos muy conscientes de que necesitamos saber mucho si queremos entender los pocos y confusos minutos que vemos. Por supuesto, no sabemos exactamente qué es lo que no sabemos, así que no podemos formular bien la pregunta. Preguntamos: "¿Cuál es el sentido de la vida?", no esperando una respuesta directa (como "cuarenta y dos"), sino más bien esperando alguna iluminación, algo que nos dé una experiencia "¡ajá!" en la que, de repente, cosas que antes no habíamos entendido o reconocido como importantes empiecen a tener sentido (como ocurrió con el cuadrado llevado a la tercera dimensión).

Una vez que se ha reformulado la pregunta sagrada para que signifique "Dime algo que ilumine la vida", la respuesta debe incluir el tipo de revelaciones que los seres humanos encuentran iluminadoras. Parece que hay dos subpreguntas específicas para las que la gente quiere respuestas, y para las que encuentran respuestas esclarecedoras.

La primera puede llamarse la pregunta sobre el propósito *de la* vida: "¿Cuál es el propósito *por el que* los seres humanos fueron puestos en la Tierra? *¿Por qué* estamos aquí?". Hay dos grandes clases de respuestas a esta pregunta: O bien se cree en un dios/espíritu/ inteligencia que tuvo alguna idea, deseo o intención al crear el mundo, o bien se cree en un mundo puramente material en el que ni él ni usted fueron creados *por* ninguna razón; todo sucedió simplemente cuando la materia y la energía interactuaron según las leyes de la naturaleza (que, una vez que la vida comenzó, incluyó los principios de la evolución darwiniana). La religión suele considerarse una respuesta a la pregunta sagrada porque muchas religiones ofrecen tales respuestas claras a la subpregunta del propósito *de la* vida. La ciencia y la religión suelen considerarse antagonistas y, de hecho, luchan por la enseñanza de la evolución en Estados Unidos precisamente porque ofrecen respuestas contradictorias.

La segunda subpregunta es la cuestión del propósito de *la* vida: "¿Cómo debo vivir? ¿Qué debo hacer para tener una vida buena, feliz, plena y *con sentido*?". Cuando las personas se plantean la Santa Pregunta, una de las cosas que esperan es un conjunto de principios u objetivos que puedan guiar sus acciones y dar sentido o valor a sus elecciones. (Por eso la forma de la respuesta en la película de los Monty Python es correcta: "Intenta ser amable con la gente, evita comer grasa..."). Aristóteles se preguntaba por la *aretē* (excelencia/ virtud) y el *telos* (propósito/objetivo), y utilizaba la metáfora de que las personas son como los arqueros, que necesitan un blanco claro al que apuntar.

13

Sin un objetivo o meta, uno se queda con el defecto animal: Dejar que el elefante paste o se pasee por donde quiera. Y como los elefantes viven en manadas, uno acaba haciendo lo mismo que los demás. Sin embargo, la mente humana tiene un jinete, y cuando éste empieza a pensar de forma más abstracta en la adolescencia, puede llegar un momento en que mire a su alrededor, más allá de los límites de la manada, y se pregunte: ¿Adónde vamos todos? ¿Y por qué? Esto es lo que me ocurrió en mi último año de instituto.

En mi existencialismo adolescente, confundí las dos subpreguntas. Como aceptaba la respuesta científica a la pregunta sobre el propósito de *la* vida, pensaba que eso excluía encontrar un propósito *dentro de* la vida. Era un error fácil de cometer porque muchas religiones enseñan que las dos cuestiones son inseparables. Si crees que Dios te ha creado como parte de su plan, entonces puedes averiguar cómo debes vivir si

vas a desempeñar tu papel adecuadamente. *The Purpose Driven Life*

14

es un curso de cuarenta días que enseña a los lectores cómo encontrar el propósito *en la* vida a partir de la respuesta teológica a la pregunta del propósito *de la* vida.

Sin embargo, las dos preguntas pueden separarse. La primera se refiere a la vida desde el exterior; considera a las personas, la Tierra y las estrellas como objetos - "¿Por qué existen?"- y la abordan adecuadamente teólogos, físicos y biólogos. La segunda pregunta se refiere a la vida desde el interior, como *sujeto* - "¿Cómo *puedo* encontrar un sentido y un propósito?"- y la abordan adecuadamente teólogos, filósofos y psicólogos. La segunda pregunta es realmente empírica, una cuestión de hecho que puede ser examinada por medios científicos. ¿Por qué algunas personas viven vidas llenas de entusiasmo, compromiso y sentido, pero otras sienten que sus vidas son vacías y sin sentido? En el resto de este capítulo ignoraré el propósito *de la* vida y buscaré los factores que dan lugar al sentido de *la* vida.

AMOR Y TRABAJO

Cuando un ordenador se rompe, no se arregla solo. Hay que abrirlo y hacerle algo, o llevarlo a un especialista para que lo repare. La metáfora del ordenador ha impregnado tanto nuestro pensamiento que a veces pensamos en las personas como ordenadores, y en la psicoterapia como el taller de reparación o una especie de reprogramación. Pero las personas no son ordenadores, y normalmente se recuperan solas de casi todo lo que les ocurre.

15

Creo que una metáfora mejor es que las personas son como plantas. Durante mis estudios, tenía un pequeño jardín delante de mi casa en Filadelfia. No era muy buena jardinera y viajaba mucho en los veranos, así que a veces mis plantas se marchitaban y casi morían. Pero lo más sorprendente que aprendí sobre las plantas es que, siempre que no estén completamente muertas, volverán a tener una vida plena y gloriosa si se dan las condiciones adecuadas. No puedes arreglar una planta; sólo puedes darle las condiciones adecuadas - agua, sol y tierra- y luego esperar. El resto lo hará ella.

Si las personas somos como las plantas, ¿cuáles son las condiciones que necesitamos para florecer? En la fórmula de la

felicidad del capítulo 5, H(apiness) = S(etpoint) + C(onditions) + V(oluntary activities), ¿qué es exactamente C? La mayor parte de C, como dije en el capítulo 6, es el amor. Ningún hombre, mujer o niño es una isla. Somos criaturas ultrasociales y no podemos ser felices sin tener amigos y vínculos seguros con otras personas. La segunda parte más importante de C es tener y perseguir los objetivos adecuados, para crear estados de flujo y compromiso. En el mundo moderno, la gente puede encontrar objetivos y flujo en muchos entornos, pero la mayoría de las personas encuentran la mayor parte de su flujo en el trabajo.

16

(defino trabajo de forma amplia para incluir la respuesta de cualquier persona a la pregunta "¿A qué te dedicas?" "Estudiante" y "padre a tiempo completo" son ambas buenas respuestas). El amor y el trabajo son, para las personas, análogos evidentes al agua y al sol para las plantas.

17

Cuando le preguntaron a Freud qué debería ser capaz de hacer bien una persona normal, se dice que dijo: "El amor y el trabajo

"

.

18

Si la terapia puede ayudar a una persona a hacer bien esas dos cosas, ha tenido éxito. En la famosa jerarquía de necesidades de Maslow, una vez que las personas han satisfecho sus necesidades físicas (como la alimentación y la seguridad), pasan a las necesidades de amor y luego a la estima, que se gana sobre todo con el trabajo. Incluso antes de Freud, León Tolstoi escribió: "Se puede vivir magníficamente en este mundo, si se sabe trabajar y amar, trabajar para la persona que se ama y amar el propio trabajo

". 19

Habiendo dicho antes todo lo que quería decir sobre el amor, no diré nada más aquí. Pero debo decir mucho más sobre el trabajo.

Cuando Harry Harlow llevó a sus alumnos al zoo, se sorprendieron al comprobar que los simios y los monos resolvían

problemas sólo por diversión. El conductismo no tenía forma de explicar ese comportamiento no reforzado. En 1959, el psicólogo de Harvard Robert White

20

llegó a la conclusión, tras analizar la investigación del conductismo y el psicoanálisis, de que ambas teorías habían pasado por alto lo que Harlow había observado: la abrumadora evidencia de que las personas y muchos otros mamíferos tienen un impulso básico para *hacer que las cosas sucedan*. Se puede ver en el placer que sienten los bebés con las "cajas ocupadas", los centros de actividad que les permiten convertir los movimientos de los brazos en campanas y ruedas giratorias. Se puede ver en los juguetes que atraen a los niños mayores. Los que más ansiaba de niño eran los que provocaban movimiento o acción a distancia: coches teledirigidos, pistolas que disparaban balas de plástico y cohetes o aviones de cualquier tipo. Y se puede ver en el letargo que suele invadir a las personas que dejan de trabajar, ya sea por la jubilación, el despido o el premio de la lotería. Los psicólogos se han referido a esta necesidad básica como necesidad de competencia, industria o dominio. White la denominó "motivo de eficacia", que definió como la necesidad o el impulso de desarrollar competencia mediante la interacción y el control del entorno. La eficacia es una necesidad casi tan básica como la comida y el agua, pero no es una necesidad deficitaria, como el hambre, que se satisface y desaparece durante unas horas. Al contrario, según White, el efecto es una presencia constante en nuestras vidas:

Tratar con el entorno significa llevar a cabo una transacción continua que cambia gradualmente la relación de uno con el entorno. Dado que no existe un clímax consumatorio, la satisfacción debe considerarse como una serie considerable de transacciones, una tendencia de comportamiento más que un objetivo alcanzado.

21

El motivo de la eficacia ayuda a explicar el principio de progreso: nos complace más avanzar hacia nuestros objetivos que alcanzarlos porque, como dijo Shakespeare, "el alma de la alegría está en el hacer

". 22

Ahora podemos examinar las condiciones del trabajo moderno. La crítica de Karl Marx al capitalismo

23

se basaba en parte en su justificada afirmación de que la Revolución Industrial había destruido la relación histórica entre los artesanos y los bienes que producían. El trabajo en cadena convertía a las personas en engranajes de una gigantesca máquina, y a ésta no le importaba la necesidad de eficacia de los trabajadores. Las investigaciones posteriores sobre la satisfacción en el trabajo apoyaron la crítica de Marx, pero añadieron matices. En 1964, los sociólogos Melvin Kohn y Carmi Schooler

24

encuestaron a 3.100 hombres estadounidenses sobre sus trabajos y descubrieron que la clave para entender qué trabajos eran satisfactorios era lo que ellos llamaban "autodirección ocupacional". Los hombres que estaban estrechamente supervisados en trabajos de baja complejidad y mucha rutina mostraban el mayor grado de alienación (sentirse impotentes, insatisfechos y separados del trabajo). Los hombres que tenían más libertad para decidir cómo abordar el trabajo que era variado y desafiante tendían a disfrutar mucho más de su trabajo. Cuando los trabajadores tienen autodirección laboral, su trabajo suele ser satisfactorio.

Investigaciones más recientes han descubierto que la mayoría de las personas enfocan su trabajo de una de estas tres maneras: como un trabajo, una carrera o una vocación.

25

Si ves tu trabajo como un empleo, lo haces sólo por el dinero, miras el reloj con frecuencia mientras sueñas con el fin de semana que te espera, y probablemente te dediques a tus aficiones, que satisfacen tus necesidades de efecto más a fondo que tu trabajo. Si considera su trabajo como una carrera, tiene objetivos más amplios de progreso, promoción y prestigio. La persecución de estos objetivos a menudo le llena de energía, y a veces se lleva el trabajo a casa porque quiere hacer el trabajo correctamente. Sin embargo, a veces se pregunta por qué trabaja tanto. Puede que a veces vea su trabajo como una carrera de ratas en la que se compite por competir. Sin embargo, si ves tu trabajo como una vocación, encuentras tu trabajo intrínsecamente satisfactorio, no lo haces para conseguir algo más. Considera que su trabajo contribuye a un bien mayor o que desempeña un papel en una empresa más amplia cuyo valor le parece obvio. Tienes frecuentes experiencias de flujo durante la jornada laboral, y no esperas con ansias la "hora de salida" ni sientes el deseo de gritar: "¡Gracias a Dios que es viernes!". Seguiría trabajando, quizá incluso sin cobrar, si de

repente se hiciera muy rico.

Se podría pensar que los obreros tienen un trabajo, los directivos una carrera y los profesionales más respetados (médicos, científicos, clérigos) una vocación. Aunque hay algo de verdad en esa expectativa, podemos parafrasear a Marco Aurelio y decir: "El trabajo en sí no es más que lo que tú consideras". Amy Wrzesniewski, psicóloga de la Universidad de Nueva York, encuentra las tres orientaciones representadas en casi todas las ocupaciones que ha examinado.

26

En un estudio sobre los trabajadores de los hospitales, por ejemplo, descubrió que los conserjes que limpiaban las bandejas de las camas y fregaban los vómitos -quizá el trabajo de menor rango en un hospital- a veces se veían a sí mismos como parte de un equipo cuyo objetivo era curar a la gente. Iban más allá de los requisitos mínimos de su trabajo, por ejemplo, tratando de alegrar las habitaciones de los pacientes muy enfermos o anticipándose a las necesidades de los médicos y las enfermeras en lugar de esperar órdenes. Al hacerlo, aumentaban su propia autodirección laboral y creaban para sí mismos trabajos que satisfacían sus necesidades de efecto. Los conserjes que trabajaban así veían su trabajo como una vocación y lo disfrutaban mucho más que los que lo veían como un trabajo.

La conclusión optimista que se desprende de la investigación en psicología positiva es que la mayoría de las personas pueden obtener más satisfacción de su trabajo. El primer paso es conocer tus puntos fuertes. Haz el test de puntos fuertes

27

y luego elige un trabajo que te permita utilizar tus puntos fuertes todos los días, proporcionándote así al menos momentos dispersos de flujo. Si estás atrapado en un trabajo que no se ajusta a tus puntos fuertes, reformula tu trabajo para que lo haga. Quizá tengas que hacer algún trabajo extra durante un tiempo, como los conserjes del hospital que actuaban con sus puntos fuertes de amabilidad, cariño, inteligencia emocional o ciudadanía. Si *puedes* aprovechar tus puntos fuertes, encontrarás más gratificación en el trabajo; si encuentras gratificación, cambiarás a una mentalidad más positiva y orientada al enfoque; y con esa mentalidad te resultará más fácil ver el panorama general

28

-la contribución que estás haciendo a una empresa mayor- dentro de la cual tu trabajo podría convertirse en una vocación.

Así pues, el trabajo en su máxima expresión es la conexión, el compromiso y la implicación. Como dijo el poeta Kahlil Gibran, "El trabajo es el amor hecho visible". Haciéndose eco de Tolstoi, dio ejemplos de trabajo realizado con amor:

Es tejer la tela con hilos sacados de tu corazón,

incluso como si tu amada llevara esa tela.

Es construir una casa con cariño,

como si tu amado habitara en esa casa.

Es sembrar las semillas con ternura y recoger la cosecha con alegría,

como si tu amado comiera el fruto.

29

El amor y el trabajo son cruciales para la felicidad humana porque, cuando se hacen bien, nos sacan de nosotros mismos y nos conectan con personas y proyectos más allá de nosotros. La felicidad viene de conseguir estas conexiones. La felicidad no viene sólo del interior, como suponían Buda y Epicteto, o incluso de una combinación de factores internos y externos (como sugerí como solución temporal al final del capítulo 5). La versión correcta de la hipótesis de la felicidad, como ilustraré a continuación, es que la felicidad viene de *entre*.

COMPROMISO VITAL

Las plantas prosperan en condiciones particulares, y los biólogos pueden ahora decirnos cómo la luz del sol y el agua se convierten en crecimiento de las plantas. Las personas prosperan en determinadas condiciones, y los psicólogos ahora pueden decirnos cómo el amor y el trabajo se convierten en felicidad y sentido.

El hombre que descubrió el flujo, Mihalyi Csikszentmihalyi, piensa en grande. No se contentó con estudiar los momentos de flujo (pitando a la gente varias veces al día), sino que quiso saber qué papel desempeña el flujo en la vida en su conjunto, especialmente en la vida de las personas creativas. Así que recurrió a los expertos: parangones del éxito en las artes y las ciencias. Él y sus estudiantes han

entrevistado a cientos de pintores, bailarines, poetas, novelistas, físicos, biólogos y psicólogos de éxito. Son vidas admirables, deseables, del tipo que muchos jóvenes sueñan con tener cuando miran a estas personas como modelos a seguir. Csikszentmihalyi quería saber cómo se producen esas vidas. ¿Cómo llega una persona a comprometerse tanto con un campo y luego a ser tan extraordinariamente creativa?

Sus entrevistas mostraron que cada camino es único, aunque la mayoría de ellos conducían en la misma dirección: desde el interés y el disfrute iniciales, con momentos de flujo, a través de una relación con las personas, las prácticas y los valores que se profundizaba a lo largo de muchos años, permitiendo así periodos de flujo aún más largos. Csikszentmihalyi y sus alumnos, en particular Jeanne Nakamura, han estudiado el estado final de este proceso de profundización y lo han llamado "compromiso vital", que definen como "una relación con el mundo que se caracteriza tanto por experiencias de flujo (absorción disfrutada) como por significado (significación subjetiva)

" 30

El compromiso vital es otra forma de decir que el trabajo se ha convertido en "amor hecho visible"; Nakamura y Csikszentmihalyi incluso describen el compromiso vital con palabras que casi podrían haber sido extraídas de una novela romántica: "Existe una fuerte conexión sentida entre el yo y el objeto; un escritor es "arrastrado" por un proyecto, un científico es "hipnotizado por las estrellas". La relación tiene un significado subjetivo; el trabajo es una "vocación”.

31

El compromiso vital es un concepto sutil, y la primera vez que impartí un curso de psicología positiva, los alumnos no lo entendían. Pensé que un ejemplo ayudaría, así que recurrí a una mujer que había estado callada en clase, pero que había mencionado su interés por los caballos. Le pedí a Katherine que nos contara cómo se había iniciado en la equitación. Describió su amor por los animales en la infancia y su interés por los caballos en particular. A los diez años suplicó a sus padres que la dejaran tomar clases de equitación, y ellos accedieron. Al principio montaba por diversión, pero pronto empezó a participar en competiciones. Cuando llegó el momento de elegir una universidad, se decantó por la de Virginia, en parte porque tenía un excelente equipo de equitación.

Katherine era tímida y, tras narrar estos hechos básicos, dejó de

hablar. Nos había hablado de su creciente compromiso con la equitación, pero el compromiso vital es algo más que un simple compromiso. Le pregunté si podía decirnos los nombres de algunos de sus amigos. Le pregunté si podía decirnos los nombres de determinados caballos de siglos anteriores. Sonrió y dijo, casi como si admitiera un secreto, que había empezado a leer sobre caballos cuando empezó a montar, y que sabía mucho sobre la historia de los caballos y sobre los caballos famosos de la historia. Le pregunté si había hecho amigos a través de la equitación, y nos dijo que la mayoría de sus amigos íntimos eran "amigos de los caballos", gente que conocía de las exposiciones hípicas y de montar juntos. A medida que hablaba, se mostraba más animada y segura de sí misma. Tanto su comportamiento como sus palabras dejaban claro que Katherine había encontrado un compromiso vital en la equitación. Tal y como habían dicho Nakamura y Csikszentmihalyi, su interés inicial se convirtió en una relación cada vez más profunda, una red cada vez más gruesa que la conectaba con una actividad, una tradición y una comunidad. Para Katherine, montar a caballo se había convertido en una fuente de flujo, alegría, identidad, efecto y relación. Era parte de su respuesta a la pregunta sobre el propósito de la vida.

El compromiso vital no reside en la persona ni en el entorno; existe en la relación *entre* ambos. La red de significado que envolvía a Katherine crecía y se engrosaba gradual y orgánicamente, a lo largo de muchos años. El compromiso vital es lo que me faltaba durante mi último año de instituto. Tenía amor y tenía trabajo (en forma de clases de bachillerato razonablemente exigentes), pero mi trabajo no formaba parte de un proyecto más amplio que el de entrar en la universidad. De hecho, fue precisamente cuando el proyecto de la universidad estaba terminando -cuando había enviado mis solicitudes de ingreso a la universidad y estaba en el limbo, sin saber a dónde iría después-cuando me paralizó la Santa Pregunta.

Conseguir la relación adecuada entre usted y su trabajo no depende enteramente de usted. Algunas profesiones vienen preparadas para el compromiso vital; otras lo dificultan. Cuando las fuerzas del mercado reconfiguraron muchas profesiones en Estados Unidos durante la década de los 90 -la medicina, el periodismo, la ciencia, la educación y las artes-, la gente de esos campos empezó a quejarse de que la calidad del trabajo y la calidad de vida a veces se veían comprometidas por el implacable impulso de aumentar los beneficios. Csikszentmihalyi se asoció con otros dos destacados psicólogos -Howard Gardner, de Harvard, y William Damon, de Stanford- para estudiar estos cambios y ver por qué algunas profesiones parecían sanas mientras otras enfermaban. Eligiendo los campos de la genética

y el periodismo como casos de estudio, realizaron docenas de entrevistas con personas de cada campo. Su conclusión

32

es tan profunda como sencilla: Es una cuestión de alineación. Cuando hacer *el bien* (realizar un trabajo de alta calidad que produzca algo útil para los demás) coincide con hacer el *bien* (conseguir riqueza y progreso profesional), un campo es saludable. La genética, por ejemplo, es un campo saludable porque todas las partes implicadas respetan y recompensan la mejor ciencia. A pesar de que las empresas farmacéuticas y las fuerzas del mercado empezaron a inyectar grandes cantidades de dinero en los laboratorios de investigación de las universidades en la década de 1990, los científicos a los que entrevistaron Csikszentmihalyi, Gardner y Damon no creían que se les pidiera que rebajaran su nivel de exigencia, engañaran, mintieran o vendieran su alma. Los genetistas creían que su campo estaba en una época dorada en la que un trabajo excelente aportaba grandes beneficios a el público en general, las empresas farmacéuticas, las universidades y los propios científicos.

Los periodistas, en cambio, estaban en apuros. La mayoría de ellos se habían dedicado al periodismo con grandes ideales: el respeto por la verdad, el deseo de marcar la diferencia en el mundo y la firme creencia de que una prensa libre es un soporte crucial de la democracia. Pero en la década de 1990, el declive de los periódicos familiares y el auge de los imperios mediáticos corporativos habían convertido el periodismo estadounidense en un centro de beneficios más, en el que lo único que importaba era si se iba a vender y si se iba a vender más que nuestros competidores. El buen periodismo a veces era malo para el negocio. Las historias de miedo, la exageración, el conflicto inventado y el escándalo sexual, todo ello cortado en pequeñas piezas digeribles, eran a menudo más rentables. Muchos periodistas que trabajaron para estos imperios confesaron tener la sensación de verse obligados a venderse y violar sus propias normas morales. Su mundo no estaba alineado, y no podían comprometerse vitalmente con la misión más amplia pero innoble de ganar cuota de mercado a cualquier precio.

COHERENCIA ENTRE NIVELES

La palabra "coherencia" significa literalmente mantener o pegar, pero suele utilizarse para referirse a un sistema, una idea o una visión del mundo cuyas partes encajan entre sí de forma coherente y eficiente. Las cosas coherentes funcionan bien: Una visión del mundo

coherente puede explicar casi cualquier cosa, mientras que una visión del mundo incoherente se ve obstaculizada por contradicciones internas. Una profesión coherente, como la genética, puede dedicarse a su actividad, mientras que una profesión incoherente, como el periodismo, dedica mucho tiempo al autoanálisis y la autocrítica.

33

La mayoría de la gente sabe que hay un problema, pero no se pone de acuerdo sobre qué hacer al respecto.

Siempre que un sistema pueda ser analizado en múltiples niveles, se produce un tipo especial de coherencia cuando los niveles se entrelazan y se interconectan mutuamente. Hemos visto esta coherencia entre niveles en el análisis de la personalidad: Si tus rasgos de nivel inferior coinciden con tus mecanismos de afrontamiento, que a su vez son coherentes con tu historia de vida, tu personalidad está bien integrada y puedes seguir con tu vida. Cuando estos niveles no coinciden, es probable que a estés desgarrado por contradicciones internas y conflictos neuróticos.

34

Es posible que necesites la adversidad para lograr la coherencia. Y si logras la coherencia, el momento en que las cosas se unen puede ser uno de los más profundos de tu vida. Como el espectador de cine que luego descubre lo que se perdió en la primera media hora, tu vida tendrá de repente más sentido. Encontrar la coherencia entre los niveles se siente como una iluminación,

35

y es crucial para responder a la cuestión del propósito en la vida.

Las personas son sistemas multinivel en otro sentido: Somos objetos *físicos* (cuerpos y cerebros) de los que, de alguna manera, surgen *las mentes*; y de nuestras mentes, de alguna manera, se forman *las sociedades* y las *culturas*.

36

Para entendernos plenamente debemos estudiar los tres niveles: físico, psicológico y sociocultural. Durante mucho tiempo ha habido una división del trabajo académico: Los biólogos estudiaban el cerebro como objeto físico, los psicólogos estudiaban la mente, y los sociólogos y antropólogos estudiaban los entornos socialmente

construidos en los que se desarrollan y funcionan las mentes. Pero una división del trabajo sólo es productiva cuando las tareas son coherentes, cuando todas las líneas de trabajo se combinan finalmente para hacer algo mayor que la suma de sus partes. Durante gran parte del siglo XX esto no ocurrió: cada campo ignoró a los demás y se centró en sus propias cuestiones. Pero hoy en día el trabajo interdisciplinar está floreciendo, extendiéndose desde el nivel medio (la psicología) a lo largo de puentes (o quizás escaleras) hasta el nivel físico (por ejemplo, el campo de la neurociencia cognitiva) y hasta el nivel sociocultural (por ejemplo, la psicología cultural). Las ciencias se están vinculando, generando una coherencia entre niveles y, como por arte de magia, empiezan a surgir grandes ideas nuevas.

He aquí una de las ideas más profundas de la síntesis en curso: *Las personas adquieren un sentido cuando sus vidas cohesionan los tres niveles de su existencia*.

37

La mejor manera de ilustrar esta idea es llevarlos de vuelta a Bhubaneswar (India). Ya he explicado la lógica de la pureza y la contaminación, así que entiendes por qué los hindúes se bañan antes de hacer una ofrenda a Dios, y por qué tienen cuidado con lo que tocan de camino al templo. Entiendes por qué el contacto con un perro, con una mujer que menstrúa o con una persona de baja casta puede hacer que una persona de alta casta se vuelva temporalmente impura e incapaz de hacer una ofrenda. Pero todo esto lo entiendes sólo a nivel psicológico y, aun así, sólo como un conjunto de proposiciones captadas por el rider y almacenadas como conocimiento explícito. No te sientes contaminado después de tocar el brazo de una mujer que sabes que está menstruando; ni siquiera sabes lo que se sentiría al sentirse contaminado de esa manera.

Supongamos, sin embargo, que creces como brahmán en Bhubaneswar. Cada día de tu vida tienes que respetar las líneas invisibles que separan los espacios puros de los profanos, y tienes que controlar los niveles fluctuantes de pureza de las personas antes de poder tocarlas o tomar algo de sus manos. Te bañas varias veces al día -baños cortos o breves inmersiones en agua sagrada-siempre antes de hacer una ofrenda religiosa. Y tus ofrendas no son sólo palabras: De hecho, das algo de comida a Dios (el sacerdote toca tu ofrenda a la imagen, icono u objeto del santuario interior), que te devuelve para que comas lo que Dios ha dejado. Comer las sobras de alguien muestra la voluntad de tomar la saliva de esa persona, lo que demuestra tanto la intimidad como la subordinación en Bhubaneswar. Comer las sobras de Dios es un acto de intimidad, y también de subordinación. Tras veinte años de estas prácticas, tu comprensión de los rituales hindúes es *visceral*. Tu comprensión explícita se apoya en un centenar de sensaciones físicas: el escalofrío durante el baño matutino al amanecer; el placer de quitarse el polvo y ponerse ropa limpia después de un baño en una tarde calurosa; la sensación de los pies descalzos sobre el fresco suelo de piedra al acercarse al santuario interior; el olor del incienso; el sonido de las oraciones murmuradas en sánscrito, el sabor insípido (puro) del arroz que te ha sido devuelto por Dios. De todas estas maneras, tu comprensión a nivel psicológico se ha extendido hasta tu encarnación física, y cuando los niveles conceptual y visceral se conectan, los rituales te parecen correctos.

Tu comprensión del ritual se extiende también al nivel sociocultural. Estás inmerso en una tradición religiosa de 4.000 años que te proporcionó la mayoría de las historias que oíste de niño, muchas de las cuales incluían elementos argumentales de pureza y contaminación. El hinduismo estructura tu espacio social a través de un sistema de castas basado en la pureza y la contaminación de diversas ocupaciones, y estructura tu espacio físico con la topografía de la pureza y la contaminación que mantiene puros los templos, las cocinas y las manos derechas. El hinduismo también te da una cosmología en la que las almas se reencarnan subiendo o bajando en la dimensión vertical de la divinidad. Así que cada vez que haces una ofrenda a Dios, los tres niveles de tu existencia se alinean y se entrelazan mutuamente. Tus sentimientos físicos y los pensamientos conscientes cohesionan con tus acciones, y todo ello tiene perfecto sentido dentro de la cultura más amplia de la que formas parte. Cuando haces una ofrenda a Dios, no piensas: "¿Qué significa todo esto? ¿Por qué estoy haciendo esto?". La experiencia del significado simplemente ocurre. Surge automáticamente de la coherencia entre niveles. Una vez más, la felicidad -o la sensación de sentido que da

riqueza a la experiencia- viene de entre.

Por el contrario, piensa en el último ritual vacío en el que has participado. Tal vez te pidieron que unieras las manos y cantaras con un grupo de desconocidos mientras asistías a la ceremonia de la boda de un amigo de otra religión. Tal vez participaste en una ceremonia new age que tomó prestados elementos de los nativos americanos, los antiguos celtas y los budistas tibetanos. Probablemente entendiste el simbolismo del ritual -lo entendiste consciente y explícitamente de la forma en que el jinete es tan bueno. Sin embargo, te sentías cohibido, quizá incluso tonto, mientras lo hacías. Faltaba algo.

No se puede inventar un buen ritual simplemente razonando sobre el simbolismo. Se necesita una tradición en la que los símbolos estén arraigados, y hay que invocar sentimientos corporales que tengan algunas asociaciones apropiadas. Luego se necesita una comunidad que lo respalde y lo practique a lo largo del tiempo. En la medida en que una comunidad cuente con muchos rituales que se adhieran a los tres niveles, es probable que los miembros de la comunidad se sientan conectados a ella y a sus tradiciones. Si la comunidad también ofrece orientación sobre cómo vivir y qué es lo que tiene valor, es poco probable que la gente se pregunte por el propósito de la vida. El sentido y el propósito surgen simplemente de la coherencia, y la gente puede seguir con su vida. Pero el conflicto, la parálisis y la anomia son probables cuando una comunidad no proporciona coherencia o, peor aún, cuando sus prácticas contradicen los sentimientos viscerales de la gente o su mitología e ideología compartidas. (Martin Luther King, Jr. obligó a los estadounidenses a enfrentarse a las contradicciones entre las prácticas de segregación racial y los ideales de igualdad y libertad. A mucha gente no le gustó eso). La gente no necesita necesariamente encontrar un significado en su identidad nacional; de hecho, en naciones grandes y diversas como Estados Unidos, Rusia y la India, la religión podría ser más prometedora para la coherencia y el propósito en la vida. De hecho, las religiones hacen un trabajo tan bueno para crear coherencia que algunos estudiosos

38

creen que fueron diseñadas con ese propósito.

DIOS NOS DA URTICARIA

Cuando empecé a estudiar la moralidad como estudiante de filosofía en la universidad, mi padre me dijo: "¿Por qué no estudias

también religión? ¿Cómo podría la gente tener moralidad sin Dios?". Como joven ateo con un fuerte sentido de la moralidad (muy por encima de la frontera de la autojustificación), me sentí insultado por la sugerencia de mi padre. La moralidad, pensaba yo, tenía que ver con las relaciones entre las personas; tenía que ver con el compromiso de hacer lo correcto, incluso cuando va en contra de tu propio interés. La religión, pensaba, era un montón de reglas sin sentido y de historias que nunca podrían haber sucedido, escritas por personas y luego atribuidas falsamente a una entidad sobrenatural.

Ahora creo que mi padre tenía razón -la moral tiene su origen en la religión- pero no por las razones que él creía. Tanto la moral como la religión aparecen de alguna forma en todas las culturas humanas

39

y casi siempre están entrelazadas con los valores, la identidad y la vida cotidiana de la cultura. Cualquiera que desee una explicación completa y transversal de la naturaleza humana, y de cómo los seres humanos encuentran el propósito y el sentido de sus vidas, debe hacer que esa explicación coincida con lo que se sabe sobre la moralidad y la religión.

Desde una perspectiva evolutiva, la moral es un problema. Si la evolución se basa en la supervivencia del más fuerte, ¿por qué la gente se ayuda tanto entre sí? ¿Por qué donan a la caridad, arriesgan sus vidas para salvar a extraños y se ofrecen como voluntarios para luchar en las guerras? Darwin pensaba que la respuesta era fácil: el altruismo evoluciona por el bien del grupo:

No cabe duda de que una tribu que incluyera muchos miembros que, por poseer en alto grado el espíritu de patriotismo, fidelidad, obediencia, valor y simpatía, estuvieran siempre dispuestos a ayudarse mutuamente y a sacrificarse por el bien común, saldría victoriosa sobre la mayoría de las demás tribus, y esto sería la selección natural.

40

Darwin propuso que los grupos compiten, al igual que los individuos, y por lo tanto los rasgos psicológicos que hacen que los grupos tengan éxito -como el patriotismo, el valor y el altruismo hacia los compañeros de grupo- deberían extenderse como cualquier otro rasgo. Pero una vez que los teóricos de la evolución empezaron a poner a prueba las predicciones de forma rigurosa, utilizando ordenadores para modelar las interacciones de los individuos que

utilizan diversas estrategias (como el egoísmo puro frente al ojo por ojo), rápidamente se dieron cuenta de la gravedad del "problema del free-rider". En los grupos en los que la gente se sacrifica por el bien común, un individuo que no hace tales sacrificios -que de hecho se aprovecha de las espaldas de los altruistas- sale ganando. En la fría lógica de estas simulaciones informáticas, quien acumula más recursos en una generación produce más hijos en la siguiente, por lo que el egoísmo es adaptativo pero el altruismo no. La única solución al problema del free-rider es hacer que el altruismo sea rentable, y dos avances consecutivos en el pensamiento evolutivo mostraron cómo hacerlo. En el capítulo 3 presenté el altruismo de parentesco (ser amable con los que comparten tus genes) y el altruismo recíproco (ser amable con los que podrían corresponder en el futuro) como dos pasos en el camino hacia la ultrasocialidad. Una vez publicadas estas dos soluciones al problema del free-rider (en 1966 y 1971, respectivamente),

41

la mayoría de los teóricos de la evolución consideraron resuelto el problema del altruismo y declararon esencialmente ilegal la selección de grupo. El altruismo podía explicarse como un tipo especial de egoísmo, y cualquiera que siguiera a Darwin en la idea de que la evolución trabajaba por el "bien del grupo" en lugar del bien del individuo (o, mejor aún, por el bien del gen), 42 era descartado como un romántico sensiblero.

La prohibición de la selección de grupo tenía una laguna. En el caso de las criaturas que realmente compiten, viven y mueren en grupo, como los demás animales ultrasociales (abejas, avispas, hormigas, termitas y ratas topo desnudas), las explicaciones de la selección de grupo eran adecuadas. Hay un sentido real en el que una colmena de abejas o una colonia de hormigas es un solo organismo, cada insecto es una célula del cuerpo mayor.

43

Al igual que las células madre, las hormigas pueden adoptar diferentes formas físicas para desempeñar las funciones específicas que necesita la colonia: cuerpos pequeños para cuidar de las larvas, cuerpos más grandes con apéndices especiales para buscar comida o luchar contra los atacantes. Al igual que las células del sistema inmunitario, las hormigas se sacrifican para proteger a la colonia: En una especie de hormiga malaya,

los miembros de la casta de soldados almacenan una sustancia pegajosa justo debajo de sus exoesqueletos. En medio de la batalla, hacen estallar sus cuerpos, convirtiéndose en bombarderos suicidas para engullir a sus adversarios. En el caso de las hormigas y las abejas, la reina no es el cerebro; es el ovario, y toda la colmena o colonia puede verse como un cuerpo moldeado por la selección natural para proteger al ovario y ayudarle a crear más colmenas o colonias. Como todos los miembros están realmente en el mismo barco, la selección de grupo no sólo es admisible como explicación, sino que es obligatoria.

¿Podría aplicarse esta laguna a los humanos también? ¿Los humanos compiten, viven y mueren como grupo? Las tribus y los grupos étnicos crecen y se extienden o se desvanecen y mueren, y a veces este proceso se ha producido por genocidio. Además, las sociedades humanas suelen tener una extraordinaria división del trabajo, por lo que la comparación con las abejas y las hormigas es tentadora. Pero mientras cada ser humano tenga la oportunidad de reproducirse, las compensaciones evolutivas por invertir en el propio bienestar y en la propia descendencia casi siempre superarán las compensaciones por contribuir al grupo; a largo plazo, los rasgos egoístas se extenderán por tanto a expensas de los rasgos altruistas. Incluso durante la guerra y el genocidio, cuando los intereses del grupo son más apremiantes, es el cobarde que huye y se esconde, en lugar de unirse a sus camaradas en el frente, el que tiene más probabilidades de transmitir sus genes a la siguiente generación. Por tanto, los teóricos de la evolución se han mantenido unidos, desde principios de los años 70, en su creencia de que la selección de grupos simplemente no desempeñó un papel en la formación de la naturaleza humana.

Pero espere un momento. No se trata de una cuestión de todo o nada. Incluso si la competencia de los individuos *dentro de* un grupo es el proceso más importante en la evolución humana, la selección de grupo (competencia *entre* grupos) podría haber desempeñado también un papel. El biólogo evolutivo David Sloan Wilson

ha argumentado recientemente que el destierro de las teorías de la selección de grupos sobre la base de algunos modelos informáticos excesivamente simplificados de la década de 1960 fue uno de los mayores errores en la historia de la biología moderna. Si se hacen los modelos más realistas, más parecidos a los seres humanos reales, la

selección de grupos salta a la vista. Wilson señala que los seres humanos evolucionan a dos niveles simultáneamente: el genético y el cultural. Los modelos simples de los años sesenta funcionaban bien para las criaturas sin cultura; para ellas, los rasgos de comportamiento deben estar todos codificados en los genes, que se transmiten sólo por líneas de parentesco. Pero todo lo que hace una persona está influenciado no sólo por sus genes sino también por su cultura, y las culturas también evolucionan. Como los elementos de la cultura muestran variación (la gente inventa cosas nuevas) y selección (otras personas adoptan o no esas variaciones), los rasgos culturales pueden analizarse en un marco darwiniano

46

igual que los rasgos físicos (picos de pájaros, cuellos de jirafas). Sin embargo, los elementos culturales, no se propagan por el lento proceso de tener hijos; se propagan rápidamente cuando la gente adopta un nuevo comportamiento, tecnología o creencia. Los rasgos culturales pueden incluso propagarse de tribu a tribu o de nación a nación, como cuando el arado, la imprenta o los programas de telerrealidad se hicieron populares en muchos lugares en rápida sucesión.

La evolución cultural y genética están entrelazadas. La capacidad humana para la cultura -una fuerte tendencia a aprender los unos de los otros, a enseñarse mutuamente y a construir sobre lo que hemos aprendido- es en sí misma una innovación genética que se produjo por etapas a lo largo de los últimos millones de años.

47

Pero una vez que nuestros cerebros alcanzaron un umbral crítico, quizá hace entre 80.000 y 100.000 años,

48

la innovación cultural comenzó a acelerarse; una fuerte presión evolutiva moldeó entonces los cerebros para aprovechar más la cultura. Los individuos que mejor podían aprender de los demás tenían más éxito que sus hermanos menos "cultos", y a medida que los cerebros se volvían más culturales, las culturas se volvían más elaboradas, aumentando aún más la ventaja de tener un cerebro más cultural. En la actualidad, todos los seres humanos son el producto de la coevolución de un conjunto de genes (que es casi idéntico en todas las culturas) y un conjunto de elementos culturales (que es diverso en

todas las culturas, pero que sigue estando limitado por las capacidades y predisposiciones de la mente humana).

49

Por ejemplo, la evolución genética de la emoción del asco hizo posible (aunque no inevitable) que las culturas desarrollaran sistemas de castas basados en la ocupación y apoyados en el asco hacia quienes realizan actividades "contaminantes". Un sistema de castas restringe entonces el matrimonio a las parejas de una misma casta, lo que a su vez altera el curso de la evolución genética. Después de mil años de endogamia dentro de la casta, las castas divergirán ligeramente en algunos rasgos genéticos -por ejemplo, los tonos de color de la piel-, lo que a su vez podría conducir a una creciente asociación cultural de la casta con el color en lugar de sólo con la ocupación. (Sólo hacen falta veinte generaciones de cría selectiva para crear grandes diferencias de aspecto y comportamiento en otros mamíferos). 50 De este modo, los genes y las culturas coevolucionan;

51

se afectan mutuamente, y ninguno de los dos procesos puede estudiarse de forma aislada en el caso de los seres humanos.

Wilson examina la religión desde esta perspectiva coevolutiva. La palabra *religión* significa literalmente, en latín, enlazar o unir; y a pesar de la enorme variación de las religiones del mundo, Wilson muestra que las religiones siempre sirven para coordinar y orientar el comportamiento de las personas entre sí y hacia el grupo en su conjunto, a veces con el fin de competir con otros grupos. El sociólogo Emile Durkheim desarrolló por primera vez esta visión de la religión en 1912:

Una religión es un sistema unificado de creencias y prácticas relativas a las cosas sagradas, es decir, a las cosas apartadas y prohibidas, creencias y prácticas que unen en una sola comunidad moral llamada iglesia a todos los que se adhieren a ellas.

52

Wilson muestra cómo las prácticas religiosas ayudan a los miembros a resolver los problemas de coordinación. Por ejemplo, la confianza y, por lo tanto, el comercio, mejoran enormemente cuando todas las partes forman parte de la misma comunidad religiosa y cuando las creencias religiosas dicen que Dios conoce y se preocupa por la honestidad de las partes. (El antropólogo Pascal Boyer

53

señala que a menudo se piensa que los dioses y los espíritus ancestrales son omniscientes, pero lo que más les importa en este vasto universo son las intenciones morales ocultas en los corazones de los vivos). El respeto a las normas aumenta cuando éstas tienen un elemento de sacralidad, y cuando están respaldadas por una sanción sobrenatural y por las habladurías o el ostracismo de los compañeros. La afirmación de Wilson es que las ideas religiosas, y los cerebros que respondieron a esas ideas, coevolucionaron. Incluso si la creencia en entidades sobrenaturales surgió originalmente por alguna otra razón, o como un subproducto accidental en la evolución de la cognición (como han afirmado algunos estudiosos),

54

los grupos que transformaron esas creencias en dispositivos de coordinación social (por ejemplo, vinculándolas a emociones como la vergüenza, el miedo, la culpa y el amor) encontraron una solución cultural al problema del free-rider y luego cosecharon los enormes beneficios de la confianza y la cooperación. Si una creencia más fuerte conducía a mayores beneficios individuales, o si un grupo desarrollaba una forma de castigar o excluir a quienes no compartían sus creencias y prácticas, las condiciones eran perfectas para la coevolución de la religión y los cerebros religiosos. (En consonancia con la propuesta de Wilson, el genetista Dean Hamer informó recientemente de las pruebas obtenidas en estudios de gemelos que sugieren que un gen concreto puede estar asociado a una mayor tendencia a tener experiencias religiosas y de autotrascendencia).

55

La religión, por tanto, podría haber arrastrado a los seres humanos a la laguna de la selección de grupo. Al hacer que las personas sintieran y actuaran hace tiempo como si fuera parte de un solo cuerpo, la religión redujo la influencia de la selección individual (que moldea a los individuos para que sean egoístas) y puso en juego la fuerza de la selección de grupo (que moldea a los individuos para que trabajen por el bien de su grupo). Pero no logramos superar la laguna: La naturaleza humana es una compleja mezcla de preparaciones para el egoísmo extremo y el altruismo extremo. Qué lado de nuestra naturaleza expresamos depende de la cultura y el contexto. Cuando los opositores a la evolución objetan que los seres humanos no son simples simios, tienen razón. También somos en parte abejas.

Leer *La Catedral de Darwin*, de Wilson, es como hacer un viaje a Espaciolandia. Se puede contemplar el vasto tapiz de las culturas humanas y ver por qué las cosas están tejidas de la forma en que lo están. Wilson dice que su propio infierno privado sería estar encerrado para siempre en una habitación llena de gente discutiendo las hipocresías de la religión, por ejemplo, que muchas religiones predican el amor, la compasión y la virtud y, sin embargo, a veces provocan la guerra, el odio y el terrorismo. Desde la perspectiva superior de Wilson, no hay ninguna contradicción. La selección de grupos crea adaptaciones genéticas y culturales entrelazadas que mejoran la paz, la armonía y la cooperación *dentro* del grupo con el propósito expreso de aumentar la capacidad del grupo para competir con *otros* grupos. La selección de grupos no pone fin al conflicto, sino que lo eleva al siguiente nivel de organización social. Las atrocidades cometidas en nombre de la religión se cometen casi siempre contra los miembros de fuera del grupo, o contra las personas más peligrosas de todas: los apóstatas (que intentan abandonar el grupo) y los traidores (que socavan el grupo).

Un segundo enigma que Wilson puede resolver es por qué el misticismo, en todas partes y siempre, trata de trascender el yo y fundirse con algo más grande que el yo. Cuando William James analizó el misticismo, se centró en el estado psicológico de "conciencia cósmica"[56] y en las técnicas desarrolladas en todas las grandes religiones para alcanzarlo. Los hindúes y los budistas utilizan la meditación y el yoga para alcanzar el estado de *samadhi*, en el que "la distinción sujeto-objeto y la sensación de un yo individual desaparecen en un estado que suele describirse como de paz, felicidad e iluminación supremas"[57]

James encontró un objetivo muy parecido en el misticismo cristiano y musulmán, que a menudo se alcanza mediante la oración repetitiva. Citó al filósofo musulmán del siglo XI Al Ghazzali, que pasó varios años rezando con los sufíes de Siria. Al Ghazzali logró experiencias de "transporte" y revelación que, según él, no pueden describirse con palabras, aunque intentó explicar a sus lectores musulmanes la esencia del sufismo:

La primera condición para un sufí es purgar su corazón por completo de todo lo que no es Dios. La siguiente clave de la vida contemplativa consiste en las humildes oraciones que salen del alma fervorosa, y en las meditaciones sobre Dios en las que el corazón se engulle por completo. Pero en realidad esto es sólo el comienzo de la vida sufí, siendo el fin del sufismo la absorción total en Dios.

58

Desde la perspectiva de Wilson, la experiencia mística es un botón de "apagado" del yo. Cuando el yo se apaga, las personas se convierten en una simple célula del cuerpo mayor, una abeja en la colmena mayor. No es de extrañar que los efectos posteriores de la experiencia mística sean predecibles; las personas suelen sentir un compromiso más fuerte con Dios o con la ayuda a los demás, a menudo llevándolos a Dios.

El neurocientífico Andrew Newberg

59

ha estudiado los cerebros de las personas que viven experiencias místicas, sobre todo durante la meditación, y ha descubierto dónde podría estar ese interruptor de apagado. En la parte posterior de los lóbulos parietales del cerebro (bajo la parte posterior de la parte superior del cráneo) hay dos parches de corteza que Newberg denomina "áreas de asociación de orientación". El parche del hemisferio izquierdo parece contribuir a la sensación mental de tener un cuerpo limitado y físicamente definido, por lo que mantiene un seguimiento de sus bordes. El área correspondiente del hemisferio derecho mantiene un mapa del espacio que le rodea. Estas dos áreas reciben información de los sentidos para ayudarles a mantener una representación continua de su yo y su ubicación en el espacio. En el momento en que las personas dicen haber alcanzado estados de unión mística, estas dos áreas parecen estar desconectadas. La entrada de otras partes del cerebro se reduce, y la actividad general en estas áreas de orientación también se reduce. Pero Newberg cree que siguen intentando hacer su trabajo: El área de la izquierda intenta establecer los límites del cuerpo y no los encuentra; el área de la derecha intenta establecer la ubicación del yo en el espacio y no la encuentra. La persona experimenta una pérdida del yo combinada con una paradójica expansión del yo hacia el espacio, pero sin una ubicación fija en el mundo normal de las tres dimensiones. La persona se siente fusionada con algo vasto, algo más grande que el yo.

Newberg cree que los rituales que implican movimientos y cánticos repetitivos, sobre todo cuando los realizan muchas personas al mismo tiempo, ayudan a establecer "patrones de resonancia" en el cerebro de los participantes que hacen más probable este estado místico. El historiador William McNeill, basándose en datos muy diferentes, llegó a la misma conclusión. Cuando McNeill fue reclutado por el ejército estadounidense en 1941, el entrenamiento básico requería que marchara durante cientos de horas en el campo de instrucción en formación cerrada con unas pocas docenas de otros hombres. Al principio, McNeill pensó que la marcha era sólo una forma de pasar el tiempo porque su base no tenía armas con las que entrenar. Pero tras unas semanas de entrenamiento, la marcha empezó a inducir en él un estado de conciencia alterado:

Las palabras son inadecuadas para describir la emoción despertada por el prolongado movimiento al unísono que supone la perforación. Lo que recuerdo es una sensación de bienestar generalizado; más concretamente, una extraña sensación de engrandecimiento personal; una especie de hinchazón, de hacerse más grande que la vida, gracias a la participación en el ritual colectivo.

60

Décadas después, McNeill estudió el papel que el movimiento sincronizado -en la danza, el ritual religioso y el entrenamiento militar- ha desempeñado en la historia. En *Keeping Together in Time,*

61

llega a la conclusión de que las sociedades humanas, desde el principio de la historia, han utilizado el movimiento sincronizado para crear armonía y cohesión dentro de los grupos, a veces al servicio de la preparación de las hostilidades con otros grupos. La conclusión de McNeill sugiere que el movimiento sincronizado y los cánticos podrían ser mecanismos evolucionados para activar las motivaciones altruistas creadas en el proceso de selección de grupos. El autosacrificio extremo característico de las especies seleccionadas en grupo, como las hormigas y las abejas, puede encontrarse a menudo entre los soldados. McNeill cita un extraordinario pasaje de del libro *The Warriors: Reflections of Men in Battle* que describe el emocionante estado comunal en el que a veces entran los soldados:

El "yo" pasa insensiblemente a un "nosotros", el "mi" se convierte en "nuestro", y el destino individual pierde su importancia central. ... Creo que es nada menos que la seguridad de la inmortalidad lo que

hace que el auto-sacrificio en estos momentos sea relativamente fácil. ... Puedo caer, pero no muero, porque lo que es real en mí sigue adelante y vive en los compañeros por los que di mi vida.

62

En efecto, hay algo más grande que el yo, capaz de proporcionar a las personas un sentido de propósito por el que creen que vale la pena morir: el grupo. (Por supuesto, el noble propósito de un grupo es a veces la pura maldad de otro).

EL SENTIDO DE LA VIDA

¿Qué puedes hacer para tener una vida buena, feliz, plena y con sentido? ¿Cuál es la respuesta a la pregunta sobre el propósito de *la* vida? Creo que la respuesta sólo puede encontrarse comprendiendo el tipo de criatura que somos, divididos de las muchas maneras en que estamos divididos. La selección individual nos ha formado para ser criaturas egoístas que luchan por los recursos, el placer y el prestigio, y la selección grupal nos ha formado para ser criaturas de colmena que anhelan perderse en algo más grande. Somos criaturas sociales que necesitan amor y vínculos, y somos criaturas laboriosas con necesidades de eficacia, capaces de entrar en un estado de compromiso vital con nuestro trabajo. Somos el jinete y el elefante, y nuestra salud mental depende de que los dos trabajen juntos, aprovechando cada uno los puntos fuertes del otro. No creo que haya una respuesta inspiradora a la pregunta "¿Cuál es el propósito *de la* vida?". Sin embargo, recurriendo a la sabiduría antigua y a la ciencia moderna, podemos encontrar respuestas convincentes a la cuestión *del propósito de la* vida. La versión final de la hipótesis de la felicidad es que la felicidad viene de entre. La felicidad no es algo que se pueda encontrar, adquirir o lograr directamente. Tienes que reunir las condiciones necesarias y luego esperar. Algunas de esas condiciones están dentro de ti, como la coherencia entre las partes y los niveles de tu personalidad. Otras condiciones de requieren relaciones con cosas más allá de ti: Al igual que las plantas necesitan sol, agua y buena tierra para prosperar, las personas necesitan amor, trabajo y una conexión con algo más grande. Merece la pena esforzarse por conseguir las relaciones adecuadas entre uno mismo y los demás, entre uno mismo y su trabajo, y entre uno mismo y algo más grande que uno mismo. Si consigues que estas relaciones sean correctas, surgirá un sentido de propósito y significado.

11



Conclusión: El balance

Todas las cosas surgen por conflicto de contrarios.

-HERÁCLITO,

1

C. 500 A.C.

Sin Contrarios no hay progresión. La atracción y la repulsión, la razón y la energía, el amor y el odio, son necesarios para la existencia humana.

-WILLIAM BLAKE,

2

C. 1790

EL ANTIGUO símbolo chino del yin y el yang representa el valor del equilibrio eternamente cambiante entre principios aparentemente opuestos. Como muestran los epigramas anteriores de Heráclito y Blake, no se trata sólo de una idea oriental; es una gran idea, una visión intemporal que resume en cierto modo el resto de este libro. La religión y la ciencia, por ejemplo, suelen considerarse contrarias, pero, como he mostrado, tanto las ideas de las religiones antiguas como las de la ciencia moderna son necesarias para alcanzar una comprensión plena de la naturaleza humana y de las condiciones de la satisfacción humana. Puede que los antiguos supieran poco de biología, química y física, pero muchos eran buenos psicólogos. La psicología y la religión pueden beneficiarse si se toman en serio la una a la otra o, al menos, si aceptan aprender la una de la otra pasando por alto las áreas de diferencia irreconciliables.

También se dice que los enfoques oriental y occidental de la vida son opuestos: Oriente hace hincapié en la aceptación y el colectivismo; Occidente fomenta el esfuerzo y el individualismo. Pero, como hemos visto, ambas perspectivas son valiosas. La felicidad requiere cambiar uno mismo y cambiar el mundo. Requiere perseguir tus propios objetivos y encajar con los demás. Cada persona, en cada momento de

su vida, se beneficiará de recurrir más a uno u otro enfoque.

Y, por último, los liberales y los conservadores son adversarios en el sentido más literal, cada uno de los cuales utiliza el mito del mal puro para demonizar al otro bando y unir a los suyos. Pero la lección más importante que he aprendido en mis veinte años de investigación sobre la moral es que casi todas las personas están motivadas moralmente. El egoísmo es una fuerza poderosa, sobre todo en las decisiones de los individuos, pero siempre que *grupos* de personas se unen para hacer un esfuerzo sostenido por cambiar el mundo, puedes apostar que persiguen una visión de la virtud, la justicia o lo sagrado. El interés material no explica las pasiones de los partidarios en temas como el aborto, el medio ambiente o el papel de la religión en la vida pública. (El interés propio ciertamente no puede explicar el terrorismo, pero el desinterés que posibilita la selección de grupos sí).

Un dictado importante de la psicología cultural es que cada cultura desarrolla experiencia en algunos aspectos de la existencia humana, pero ninguna cultura puede ser experta en todos los aspectos. Lo mismo ocurre con los dos extremos del espectro político. Mi investigación

3

confirma la percepción común de que los liberales son expertos en pensar en cuestiones de victimismo, igualdad, autonomía y derechos de los individuos, especialmente los de las minorías y los inconformistas. Los conservadores, en cambio, son expertos en pensar en la lealtad al grupo, el respeto a la autoridad y la tradición, y la sacralidad.

4

Cuando un bando se impone al otro, es probable que los resultados sean feos. Una sociedad sin liberales sería dura y opresiva para muchos individuos. Una sociedad sin conservadores perdería muchas de las estructuras y limitaciones sociales que Durkheim demostró que son tan valiosas. La anomia aumentaría junto con la libertad. Por lo tanto, un buen lugar para buscar la sabiduría es donde menos se espera encontrarla: en las mentes de los oponentes. Ya conoces las ideas comunes en tu propio bando. Si puedes quitarte las anteojeras del mito del mal puro, puede que veas algunas buenas ideas por primera vez.

Si nos basamos en una sabiduría equilibrada -antigua y nueva,

oriental y occidental, incluso liberal y conservadora- podemos elegir direcciones en la vida que nos lleven a la satisfacción, la felicidad y el sentido. No podemos simplemente seleccionar un destino y caminar hacia él directamente: el jinete no tiene tanta autoridad. Pero si nos apoyamos en las mejores ideas de la humanidad y en la mejor ciencia, podemos entrenar al elefante, conocer nuestras posibilidades y nuestros límites, y vivir con sabiduría.

Agradecimientos

ESTE LIBRO Surgió de mis relaciones con muchas personas, que se desarrollaron a mi paso por cuatro universidades que me apoyaron. Si este libro es más amplio en su alcance que la mayoría de los libros de psicología es porque tuve la gran suerte de recibir la tutoría de John Fisher en Yale, John Baron, Alan Fiske, Rick McCauley, Judith Rodin, Paul Rozin y John Sabini en la Universidad de Pensilvania, y Richard Shweder en la Universidad de Chicago. Como profesor asistente en la Universidad de Virginia, recibí más orientación de Dan Wegner, y también de Marty Seligman en Penn. Estoy eternamente agradecido a estos generosos profesores y pensadores de amplio espectro.

Los libros también requieren que alguien, además del autor, vea una posibilidad y se arriesgue. Estoy profundamente agradecido a Sir John Templeton, a la Fundación John Templeton y a su vicepresidente ejecutivo, Arthur Schwartz, por haber apoyado mi investigación sobre la elevación moral y por haberme concedido un semestre de permiso sabático para comenzar la investigación de este libro. Mi agente, Esmond Harmsworth, también se arriesgó; invirtió mucho tiempo y habilidad en guiar a un autor novel a través de las complejidades del mundo editorial, y luego a una asociación con la editora Jo Ann Miller en Basic Books. Jo Ann me animó a escribir este libro mucho antes de convertirse en mi editora, y ha mejorado el libro de innumerables maneras. Por encima de todo, me ayudó a apuntar alto sin dejar de escribir de forma accesible, y sé que mis escritos académicos se beneficiarán de su sabiduría. Doy las gracias a todas estas personas que se arriesgan.

Muchos amigos y colegas leyeron capítulos y me salvaron de errores, exageraciones y juegos de palabras. Jesse Graham, Suzanne King, Jayne Riew y Mark Shulman me hicieron comentarios detallados sobre todo el manuscrito. Las siguientes personas me ayudaron a mejorar uno o más capítulos: Jonathan Adler, Sara Algoe, Desiree Álvarez, Jen Bernhards, Robert Biswas-Diener, David Buss, Fredrik Bjorklund, Jerry Clore, William Damon, Judy Deloache, Nick Epley, Sterling Haidt, Greg LaBlanc, Angel Lillard, Bill McAllister, Rick McCauley, Helen Miller, Brian Nosek, Shige Oishi, James Pawelski, Paul Rozin, Simone Schnall, Barry Schwartz, Patrick Seder, Gary Sherman, Nina Strohminger, Bethany Teachman, Kees Van den Bos, Dan Wegner, Dan Willingham, Nancy Weinfield, Emily Wilson y Tim Wilson. A todos ellos les doy las gracias.

Por último, un libro surge de la personalidad de su autor, y tanto si la personalidad está moldeada por la naturaleza como por la crianza, agradezco a mis padres, Harold y Elaine Haidt, así como a mis hermanas, Rebecca Haidt y Samantha Davenport, su cariñoso apoyo. Sobre todo agradezco a mi esposa, Jayne Riew, que me dio un espacio.

INTRODUCCIÓN: DEMASIADA SABIDURÍA

1.

De *Hamlet*, II.ii.249-250. Todas las citas de Shakespeare proceden de G. Blakemore (Ed), 1974. *The Riverside Shakespeare* (Boston: Houghton Mifflin).

2.

Seligman, 2002.

3.

Keyes y Haidt, 2003.

4.

Técnicamente se debería decir "El Buda" (el despierto), al igual que se debería decir "El Cristo" (el ungido). Sin embargo, seguiré el uso común para referirme a Buda y a Cristo.

CAPÍTULO 1

1.

Esta y todas las citas posteriores del Antiguo y Nuevo Testamento son de la Nueva Versión Estándar Revisada.

2.

Franklin, 1980/1733-1758, 3.

3.

Lakoff y Johnson, 1980.

4.

Dhammapada, verso 326, en Mascaro, 1973.

5.

Platón, *Fedro* 253d, en Cooper, 1997.

6.

Freud, 1976/1900.

7.

Ovidio, *Metamorfosis*, Bk. VII, 249.

8.

Montaigne, 1991/1588, 115. La segunda cita es también de la página 115.

9.

Gershon, 1998.

10.

Lyte, Varcoe y Bailey, 1998.

11.

Gazzaniga, 1985; Gazzaniga, Bogen y Sperry, 1962.

12.

Gazzaniga, 1985, 72.

13.

Feinberg, 2001.

14.

Olds y Milner, 1954.

15.

Burns y Swerdlow, 2003.

16.

Damasio, 1994; Rolls, 1999.

17.

Rolls, 1999.

18.

Para los resúmenes de los hallazgos sobre el "cerebro emocional", véase Berridge, 2003; LeDoux, 1996.

19.

Damasio, 1994, Damasio, Tranel y Damasio, 1990.

20.

Bargh, Chen y Burrows, 1996.

21.

Bargh et al., 1996, para el efecto de las personas mayores; Dijksterhuis y van Knippenberg, 1998, para los demás.

22.

James, 1950/1890.

23.

Véase la reseña en Leakey, 1994.

24.

Para una revisión de por qué la mayoría de los sistemas mentales funcionan tan bien, pero el razonamiento lógico funciona tan mal, véase Margolis, 1987.

25.

Rolls, 1999.

26.

Hume, 1969/1739, 462.

27.

Shoda, Mischel y Peake, 1990.

28.

Para una revisión de estos estudios y una explicación completa de la interacción entre los sistemas caliente (automático) y frío

(controlado), véase Metcalfe y Mischel, 1999.

29.

Salovey y Mayer, 1990. Poseer inteligencia emocional *no* significa que las emociones sean inteligentes.

30.

Baumeister y otros, 1998.

31.

Obeyesekere, 1985.

32.

Wegner, 1994.

33.

Haidt, 2001; Haidt, Koller y Dias, 1993.

34.

Gladwell, 2005.

CAPÍTULO 2

1.

Meditaciones, 4:3.

2.

Dhammapada, verso 1, en Mascaro, 1973.

3.

Carnegie, 1984/1944, 113.

4.

De las "Diez leyes de la vida" del Dr. Phil, extraídas de

www.drphil.com

el 16/12/04.

5.

Boecio, 1962/c. 522 EC, 24.

6.

Boecio, 1962/c. 522 EC, 22.

7.

Boecio, 1962/c. 522 EC, 29.

8.

Véase Miller y C'de Baca, 2001, para una revisión.

9.

Bargh et al., 1996; Fazio et al., 1986.

10.

Nosek, Banaji y Greenwald, 2002; Nosek, Greenwald y Banaji, en prensa.

11.

Pelham, Mirenberg y Jones, 2002.

12.

Pinker, 1997.

13.

Véanse dos revisiones recientes: Baumeisteret et al., 2001; Rozin y Royzman, 2001.

14.

Gottman, 1994.

15.

Kahneman y Tversky, 1979.

16.

Rozin y Royzman, 2001.

17.

Franklin, 1980/1733-1758, 26.

18.

Gray, 1994; Ito y Cacioppo, 1999.

19.

Miller, 1944.

20.

LaBar y LeDoux, 2003.

21.

Shakespeare, *Hamlet*, I.ii.133-134.

22.

Shakespeare, *Hamlet*, II.ii.249-250.

23.

Angle y Neimark, 1997.

24.

Lykken y otros, 1992.

25.

Bouchard, 2004; Plomin y Daniels, 1987; Turkheimer, 2000.

26.

Marcus, 2004.

27.

Plomin y Daniels, 1987.

28.

Lykken y Tellegen, 1996.

29.

Davidson, 1998.

30.

Davidson y Fox, 1989.

31.

Kagan, 1994; Kagan, 2003.

32.

Milton, *Paradise Lost* bk. 1, líneas 254-255.

33.

Véase Shapiro, Schwartz y Santerre, 2002, para una revisión. La mayoría de los estudios publicados sobre la meditación han utilizado diseños débiles o defectuosos (como la comparación de personas que eligieron apuntarse a una clase de meditación con personas que no lo hicieron). Sin embargo, Shapiro et al. revisan varios estudios que utilizaron la asignación aleatoria a una condición de meditación o a una condición de control. Los beneficios que menciono en el texto son los apoyados por los estudios que utilizaron la asignación aleatoria.

34.

Definición de Shapiro et al., 2002.

35.

Dhammapada, verso 205, en Mascaro, 1973.

36.

Beck, 1976.

37.

Dobson, 1989; Hollon y Beck, 1994.

38.

DeRubeis y otros, 2005.

39.

Seligman, 1995.

40.

Un lugar fácil para empezar es el popular libro *Feeling Good*, de David Burns, 1999. Se ha demostrado que la mera lectura de este libro es un tratamiento eficaz para la depresión (Smith et al., 1997).

41.

Proust, 1992/1922b, 291.

42.

Nestler, Hyman y Malenka, 2001.

43.

Schatzberg, Cole y DeBattista, 2003. Los informes ocasionales de que los ISRS no son más eficaces que los placebos parecen basarse en estudios defectuosos; por ejemplo, estudios que utilizaron dosis muy bajas de ISRS. Véase Hollon et al., 2002.

44.

Kramer, 1993.

45.

Haidt, 2001; Haidt y Joseph, 2004.

CAPÍTULO 3

1.

Analectas, 15.24. En Leys, 1997.

2.

Talmud de Babilonia, Tractate Shabbos, Folio 31a, edición Schottenstein, A. Dicker, trans. (Nueva York: Mesorah Publications, 1996).

3.

El Padrino, dirigida por F. F. Coppola, 1972. Paramount Pictures.

Basada en la novela de Mario Puzo.

4.

Campbell, 1983; Richerson y Boyd, 1998.

5.

Hamilton, 1964, fue el primero en elaborar los detalles de la selección de parentesco. Todos compartimos la mayoría de nuestros genes con todas las personas, e incluso con la mayoría de los chimpancés, ratones y moscas de la fruta. Lo que importa aquí es sólo el subconjunto de genes que varían dentro de la población humana.

6.

Por supuesto, los ancestros no hicieron ningún "parlamento"; simplemente sobrevivieron mejor que sus competidores, y en el proceso, la reproducción pasó a manos de una reina y surgió la ultrasocialidad.

7.

Descrito en Ridley, 1996.

8.

Kunz y Woolcott, 1976.

9.

Cialdini, 2001.

10.

Axelrod, 1984.

11.

Wilkinson, 1984.

12.

Trivers, 1971.

13.

Ridley, 1996.

14.

Panthanathan y Boyd, 2004; Richerson y Boyd, 2005.

15.

Cosmides y Tooby, 2004.

16.

Guth, Schmittberger y Schwarze, 1982.

17.

Sanfey et al., 2003.

18.

Bjorklund, 1997.

19.

Dunbar, 1993.

20.

Dunbar, 1996.

21.

Hom y Haidt, en preparación.

22.

Para una defensa del cotilleo, véase Sabini y Silver, 1982.

23.

Cialdini, 2001.

24.

Cialdini, 2001, cita un estudio no publicado de Lynn y McCall, 1998.

25.

James y Bolstein, 1992.

26.

Cialdini y otros, 1975.

27.

Benton, Kelley y Liebling, 1972.

28.

Lakin y Chartrand, 2003.

29.

van Baaren et al., 2004.

30.

van Baaren et al., 2003.

CAPÍTULO 4

1.

Dhammapada, verso 252, en Mascaro, 1973.

2.

"Outing Mr. Schrock", *Washington Post*, 2 de septiembre de 2004, A22.

3.

Hom y Haidt, en preparación.

4.

Para una amplia discusión del juego del dilema del prisionero, véase Axelrod, 1984; Wright, 1994.

5.

Maquiavelo, *Los Discursos*, 1.25.

6.

Byrne y Whiten, 1988.

7.

Batson et al., 1997; Batson et al., 1999.

8.

Buchanan, 1965, 53.

9.

Pachocinski, 1996, 222.

10.

Wright, 1994, 13.

11.

Kuhn, 1991.

12.

Perkins, Farady y Bushey, 1991.

13.

Kunda, 1990; Pyszczynski y Greenberg, 1987.

14.

Franklin, 1962/c. 1791, 43.

15.

Alicke et al., 1995; Hoorens, 1993.

16.

Heine y Lehman, 1999; Markus y Kitayama, 1991.

17.

Epley y Dunning, 2000.

18.

Este análisis del liderazgo y los estudios citados en este párrafo proceden de Dunning, Meyerowitz y Holzberg, 2002.

19.

Cross, 1977.

20.

Taylor y otros, 2003.

21.

Ross y Sicoly, 1979.

22.

Epley y Caruso, 2004.

23.

Babcock y Loewenstein, 1997.

24.

Pronin, Lin y Ross, 2002.

25.

Hick, 1967.

26.

Russell, 1988; Boyer, 2001.

27.

Baumeister, 1997.

28.

Véase la reseña en Baumeister, 1997 (cap. 2).

29.

Baumeister, Smart y Boden, 1996; Bushman y Baumeister, 1998. Sin embargo, la evidencia de que el comportamiento antisocial se asocia con la *baja* autoestima ha sido reportada recientemente por Donnellan et al., 2005.

30.

Glover, 2000.

31.

Skitka, 2002.

32.

Geertz, 1973, 5, parafraseando al sociólogo Max Weber.

33.

Bhagavad Gita, 12.18-19. En Zaehner, 1969.

34.

Sent-ts'an, *Hsin hsin ming*. En Conze, 1954.

35.

Shapiro y otros, 2002.

36.

Burns, 1999.

CAPÍTULO 5

1.

Dhammapada, verso 83, en Mascaro, 1973.

2.

Epicteto, 1983/1º-2º siglo. CE, 9.

3.

Davidson, 1994; véase también Brim, 1992.

4.

Troilo y Crésida, I.ii.287.

5.

Wilson y Gilbert, 2003.

6.

Brickman, Coates y Janoff-Bulman, 1978; véase también Schulz y Decker, 1985, para el seguimiento a largo plazo de pacientes con lesiones medulares. Ningún estudio ha obtenido calificaciones de felicidad o satisfacción vital en los primeros días después de ganar la lotería o de quedar parapléjico, pero las apariencias sugieren que las reacciones emocionales son muy fuertes. Por lo tanto, podemos deducir que las puntuaciones de felicidad sorprendentemente moderadas dadas por ambos grupos unos meses después ilustran un retorno "casi total" a la línea de base.

7.

Kaplan, 1978.

8.

Entrevista realizada por Deborah Solomon, *New York Times Magazine*, domingo 12 de diciembre de 2004, 37. No obstante, hay que tener en cuenta que la adaptación a la discapacidad grave es lenta y a menudo incompleta. Incluso años después, los parapléjicos no han recuperado, por término medio, sus niveles anteriores al accidente.

9.

Helson, 1964.

10.

Para una exploración sensible de la búsqueda de objetivos, la ambición y la felicidad, véase Brim, 1992.

11.

Lykken y Tellegen, 1996.

12.

Smith, 1976/1759, 149.

13.

Brickman y Campbell, 1971.

14.

Diener et al., 1999; Mastekaasa, 1994; Waite y Gallagher, 2000. Sin embargo, no está claro que los casados sean, por término medio, más felices que los que nunca se han casado, porque los infelices casados son el grupo menos feliz de todos y hacen bajar la media; véase DePaulo y Morris, 2005, para una crítica de la investigación sobre los beneficios del matrimonio.

15.

Harker y Keltner, 2001; Lyubomirsky, King y Diener, en prensa.

16.

Baumeister y Leary, 1995. Sin embargo, no es seguro que el matrimonio en sí mismo sea más beneficioso que otros tipos de compañía. Muchas pruebas dicen que sí, sobre todo en lo que respecta a la salud, la riqueza y la longevidad (revisado en Waite y Gallagher, 2000); pero un gran estudio longitudinal no logró encontrar un beneficio duradero del matrimonio en los informes de bienestar (Lucas et al., 2003).

17.

Diener et al., 1999; Myers, 2000.

18.

Argyle, 1999. Algunos estudios constatan una mayor diferencia racial, pero cuando se controlan las diferencias de ingresos y de situación laboral, las diferencias se vuelven pequeñas o insignificantes.

19.

Diener et al., 1999; Lucas y Gohm, 2000.

20.

Carstensen et al., 2000; Diener y Suh, 1998. Mroczek y Spiro, 2005, encontraron un pico alrededor de los sesenta y cinco años.

21.

Frederick y Loewenstein, 1999; Riis et al., 2005.

22.

Lucas, 2005.

23.

Schkade y Kahneman, 1998.

24.

Feingold, 1992.

25.

Diener, Wolsic y Fujita, 1995.

26.

Diener y Oishi, 2000.

27.

Lyubomirsky, King y Diener, en prensa; Fredrickson, 2001.

28.

Diener y Oishi, 2000; Frank, 1999.

29.

Bhagavad Gita, XVI.12. La segunda cita es de XVI.13-14. En Zaehner, 1969.

30.

Plomin y Daniels, 1987. El entorno *único* que cada niño crea dentro de la familia es importante, pero no suele serlo tanto como sus genes únicos.

31.

Lykken, 1999.

32.

Marcus, 2004.

33.

Lyubomirsky, Sheldon y Schkade, en prensa.

34.

Véase Lyubomirsky et al., en prensa, y Seligman, 2002, cap. 4. 4. Lyubomirsky et al. llaman al último término "actividades"; Seligman lo llama "variables voluntarias". Combino sus términos, para simplificar la explicación, refiriéndome a "actividades voluntarias".

35.

Glass y Singer, 1972, y otros revisados en Frederick y Loewenstein, 1999.

36.

Véase la reseña en Frank, 1999.

37.

Koslowsky y Kluger, 1995.

38.

Csikszentmihalyi, 1997.

39.

Glass y Singer, 1972.

40.

Langer y Rodin, 1976; Rodin y Langer, 1977.

41.

Haidt y Rodin, 1999.

42.

Revisado en Lyubomirsky, King y Diener, en prensa; Reis y Gable, 2003.

43.

Véase Argyle, 1999; Baumeister y Leary, 1995; Myers, 2000; Seligman, 2002. Sin embargo, Lucas y Dyrenforth (en prensa) presentan pruebas de que el efecto causal directo de la mejora de las relaciones sociales sobre la felicidad puede ser menor de lo que la mayoría de los psicólogos creen, quizá no mayor que el efecto de los ingresos sobre la felicidad. Este debate acaba de empezar; su

resolución debe esperar a futuras investigaciones.

44.

Lyubomirsky, King y Diener, en prensa; Reis y Gable, 2003.

45.

Frederick y Loewenstein, 1999.

46.

Bronte, 1973/1847, 110. Hablado por Jane Eyre.

47.

Belk, 1985; Kasser, 2002; Kasser y Ryan, 1996.

48.

Csikszentmihalyi, 1990.

49.

Véase Miller, 1997, sobre el "asco del exceso".

50.

Seligman, 2002, 102.

51.

Wrzesniewski, Rozin y Bennett, 2003; véase también Kass, 1994.

52.

Epicuro, *Carta a Meneceo*, 126. En O'Connor, 1993.

53.

Peterson y Seligman, 2004.

54.

Emmons y McCullough, 2003; Lyubomirsky, Sheldon y Schkade, en prensa.

55.

Frank, 1999.

56.

Adaptado de Solnick y Memenway, 1998.

57.

Van Boven y Gilovich, 2003.

58.

Tao Te Ching, 12, en feng e inglés, 1972.

59.

Este mismo argumento ha sido presentado con pruebas neurocientíficas por Whybrow, 2005.

60.

Iyengar y Lepper, 2000.

61.

Schwartz, 2004.

62.

Schwartz y otros, 2002.

63.

Schwartz y otros, 2002.

64.

Conze, 1959.

65.

Conze, 1959, 40.

66.

Algunos dicen "el Buda" (el despierto), al igual que otros dicen "el Cristo" (el ungido). Sin embargo, yo sigo el uso común al referirme a Buda y a Cristo.

67.

Biswas-Diener y Diener, 2001; Diener y Diener, 1996.

68.

Biswas-Diener y Diener, 2001, 337.

69.

Más tarde encontré una versión publicada de la charla: Solomon, 1999.

70.

Broderick, 1990, 261.

71.

Discurso del Día de la Memoria, pronunciado el 30 de mayo de 1884. En Holmes, 1891, 3.

CAPÍTULO 6

1.

Séneca, Epístola XLVIII, en Séneca, 1917-1925/c. 50 CE, 315.

2.

Meditación XVII, en Donne, 1975/1623.

3.

Los datos de este apartado se han extraído de Blum, 2002, capítulo 2.

4.

Watson, 1928.

5.

Mi relato de la carrera de Harlow está tomado de Blum, 2002.

6.

Harlow, Harlow y Meyer, 1950.

7.

Harlow y Zimmerman, 1959.

8.

Blum, 2002.

9.

Para revisar el desarrollo de la vida y las ideas de Bowlby, véase Blum, 2002, y Cassidy, 1999.

10.

Lorenz, 1935.

11.

Bowlby, 1969; Cassidy, 1999.

12.

Para una revisión de las funciones del juego, véase Fredrickson, 1998.

13.

Harlow, 1971.

14.

Ainsworth et al., 1978.

15.

Véanse las revisiones actuales de la investigación sobre el apego en Cassidy, 1999; Weinfield et al., 1999.

16.

Harris, 1995.

17.

Kagan, 1994.

18.

DeWolff y van IJzendoorn, 1997.

19.

van IJzendoorn et al., 2000.

20.

Hazan y Shaver, 1987. Copyright © 1987 por la American Psychological Association. Adaptado con permiso.

21.

Hazan y Zeifman, 1999.

22.

Feeney y Noller, 1996.

23.

Bowlby, 1969.

24.

Hazan y Zeifman, 1999.

25.

Vormbrock, 1993.

26.

Carter, 1998; Uvnas-Moberg, 1998.

27.

Taylor y otros, 2000.

28.

Véase Fisher, 2004, para una revisión del papel de la oxitocina en el amor y el sexo.

29.

Fisher, 2004.

30.

Moss, 1998.

31.

Trevathan, 1987; Bjorklund, 1997.

32.

Bjorklund, 1997.

33.

Hill y Hurtado, 1996.

34.

Buss, 2004.

35.

Jankowiak y Fischer, 1992.

36.

Berscheid y Walster, 1978; véase también Sternberg, 1986.

37.

Platón, *Simposio 192e*, A. Nehamas y P. Woodruff (trans.). En Cooper, 1997.

38.

Berscheid y Walster, 1978.

39.

Citado por Jankowiak y Fischer, 1992.

40.

Julien, 1998.

41.

Bartels y Zeki, 2000; Fisher, 2004.

42.

Estos son los tres componentes de la teoría triangular del amor de Sternberg (1986).

43.

Dhammapada, versículo 284, en Mascaro, 1973.

44.

Cap. 2, línea 213, en Doniger y Smith, 1991.

45.

Analectas 9.18, en Leys, 1997.

46.

Las tradiciones tántricas pueden parecer antiguas excepciones, pero su objetivo era utilizar la energía de la lujuria y otras pasiones, a menudo junto con el disgusto, como una forma de romper los apegos a los placeres carnales. Véase Dharmakirti, 2002.

47.

Platón, *Simposio 192e*, A. Nehamas y P. Woodruff (trad.). En Cooper, 1997.

48.

Platón, *Simposio 210d*, A. Nehamas y P. Woodruff (trad.). En Cooper, 1997.

49.

Lucrecio, *De Rerum Natura*, bk. IV, líneas 1105-1113.

50.

Goldenberg et al., 2001; Goldenberg et al., 1999.

51.

Becker, 1973; Pyszcsynski, Greenberg y Solomon, 1997.

52.

Durkheim, 1951/1897, pág. 209.

53.

Véanse las reseñas en Cohen y Herbert, 1996, Waite y Gallagher, 2000. Sin embargo, Lucas y Dyrenforth (en prensa) han cuestionado recientemente si las relaciones sociales son tan importantes como piensa el resto del campo.

54.

Fleeson, Malanos y Achille, 2002.

55.

Brown et al., 2003.

56.

Baumeister y Leary, 1995.

57.

Sartre, 1989/1944, pág. 45.

CHAPTER 7

1.

Conocido también como Mencio. Del *Libro de Mencio*, sección 6B:15, en Chan, 1963, pág. 78.

2.

Nietzsche, 1997/1889, 6.

3.

Taylor, 2003.

4.

Esta historia es cierta, pero los nombres y los detalles de identificación han sido cambiados.

5.

Cleckley, 1955; Liebre, 1993.

6.

Para revisiones del crecimiento postraumático, véase Nolen-Hoeksema y Davis, 2002; Tedeschi, Park y Calhoun, 1998; Tennen y Affleck, 1998; Updegraff y Taylor, 2000. Hubo algunos pioneros tempranos, como Frankl, 1984/1959.

7.

Meichenbaum, 1985, revisado en Updegraff y Taylor, 2000.

8.

Dalai Lama, 2001/1995, pág. 40.

9.

Nolen-Hoeksema y Davis, 2002, 602–603.

10.

Baum, 2004; Tennen y Affleck, 1998.

11.

Como quieras, II.i.12–14.

12.

Tooby y Cosmides, 1996.

13.

Costa y McCrae, 1989.

14.

Park, Cohen y Murch, 1996.

15.

Costa y McCrae, 1989.

16.

Srivastava et al., 2003.

17.

McAdams, 1994; McAdams, 2001.

18.

McAdams, 1994, pág. 306.

19.

Emmons, 2003; Emmons, 1999.

20.

Véase también la obra Tim Kasser: Kasser, 2002; Kasser y Ryan, 1996.

21.

McAdams, 2001, pág. 103.

22.

Adler, Kissel y McAdams, en prensa.

23.

Sheldon y Kasser, 1995.

24.

Véase Emmons, 2003, cap. 6; y James, 1961/1902.

25.

Véase King, 2001, sobre el "duro camino hacia la buena vida".

26.

Lerner y Miller, 1978.

27.

Para una nueva investigación sobre la creación de sentidos como parte del "sistema inmunológico psicológico", véase Wilson y Gilbert, 2005.

28.

Nolen-Hoeksema y Davis, 2002; Ryff y Singer, 2003; Tennen y Affleck, 1998. Otros rasgos que importan, aunque menos que el optimismo, son la complejidad cognitiva y la apertura a la experiencia.

29.

Carver, Scheier y Weintraub, 1989; Lázaro y Folkman, 1984.

30.

Pennebaker, 1997.

31.

Tavris, 1982.

32.

Pennebaker, 1997, págs. 99–100.

33.

Myers, 2000; McCullough et al., 2000.

34.

Pennebaker, 1997.

35.

Chorpita y Barlow, 1998.

36.

Véase Belsky, Steinberg y Draper, 1991, para una variedad de cambios psicológicos y biológicos provocados por entornos estresantes tempranos.

37.

Rind, Tromovitch y Bauserman, 1998.

38.

McAdams, 2001.

39.

Fitzgerald, 1988.

40.

Elder, 1974; Elder, 1998.

41.

Entrevisté a Elder en 1994 para un informe para la Fundación MacArthur.

42.

Durkheim, 1951/1897.

43.

Putnam, 2000.

44.

Baltes, Lindenberger y Staudinger, 1998.

45.

Proust, 1992a/1922, pág. 513.

46.

Sternberg, 1998; véase también Baltes y Freund, 2003.

47.

El teólogo Reinhold Niebuhr usó una variante de esta oración en un sermón en 1943, y algunos piensan que esta es la fuente de la versión dada aquí, que fue popularizada por Alcohólicos Anónimos.

CHAPTER 8

1.

Epicuro, Doctrinas *Principales*. En Epicuro, 1963/c. 290 BCE, 297.

2.

Dhammapada, sec. 9, estrofa 118. Esta traducción es de Byrom, 1993. Tiene el mismo significado que la traducción en Mascaro, pero tiene mucho mejor flujo.

3.

Aristóteles, 1962/4º cent. BCE, 1098a.

4.

Franklin, 1962/c. 1791, pág. 82.

5.

Franklin, 1962/c. 1791, pág. 82.

6.

Franklin, 1962/c. 1791, pág. 88.

7.

Peterson y Seligman, 2004.

8.

En Lichtheim, 1976, pág. 152.

9.

Templeton, 1997.

10.

Hansen, 1991.

11.

Aristóteles, 1962/4º cent. BCE, 1103b.

12.

Kant, 1959/1785.

13.

Bentham, 1996/1789.

14.

Pincoffs, 1986.

15.

M. B. Sure, "Raising a Thinking Child Workbook", consultado el 15 de abril de 2005, de

www.thinkingchild.com

.

16.

Cantante, 1979.

17.

MacIntyre, 1981.

18.

Véase también Taylor, 1989.

19.

Peterson y Seligman, 2004.

20.

Piaget, 1965/1932.

21.

Shweder et al., 1997.

22.

Baumeister, 1997, discutido en el capítulo 4.

23.

Webster's *New Collegiate Dictionary*, 1976.

24.

Lyubomirsky et al., en prensa.

25.

Isen y Levin, 1972. Hay límites en este efecto, como cuando la ayuda arruinará el estado de ánimo feliz, Isen y Simmonds, 1978.

26.

Piliavin, 2003.

27.

Thoits y Hewitt, 2001.

28.

Brown et al., 2003.

29.

McAdams, 2001, analizado en el capítulo 7.

30.

Piliavin, 2003.

31.

Emmons, 2003.

32.

Durkheim, 1951/1897, examinado en el capítulo 6.

33.

Sampson, 1993.

34.

Hunter, 2000.

35.

Appiah, 2005. Véase también Taylor, 1989.

36.

Tajfel, 1982.

37.

Haidt, Rosenberg y Hom, 2003.

38.

Damon, 1997.

CHAPTER 9

1.

Anteriormente conocido como Mencio. Citado en Chan, 1963, pág. 59.

2.

Del Hadiz, citado en Fadiman y Frager, 1997, pág. 6.

3.

Abbott, 1952/1884. La cita extendida es de la página 80.

4.

Boehm, 1999.

5.

Brown y Gilman, 1960.

6.

Véase Levítico 12; Buckley y Gottlieb, 1988.

7.

Rozin y Fallon, 1987.

8.

Rozin et al., 1997.

9.

Leakey, 1994.

10.

Para una revisión de nuestra investigación sobre el disgusto, véase Rozin, Haidt y McCauley, 2000.

11.

Haidt et al., 1997.

12.

Reportado en Thomas, 1983, pág. 38.

13.

John Wesley, 1984/1786, Sermón 88, "Sobre el vestido", pág. 249.

14.

Shweder et al., 1997.

15.

Haidt, Koller y Dias, 1993.

16.

Doniger y Smith, 1991. La larga cita es del cap. 4, estrofas 109–122.

17.

Véase Bloom, 2004, sobre cómo las personas son "dualistas natos", manteniendo el cuerpo y el alma separados.

18.

De "The Divinity School Address", en Emerson, 1960/1838, pág. 102.

19.

Stall, 1897. La cita es de la página 35 de la edición de 1904.

20.

Steele, 1867, 191.

21.

Le Conte, 1892, 330.

22.

Eliade, 1959/1957. La cita larga es de la página 24.

23.

Basado en el trabajo seminal de Ekman, Sorensen y Friesen, 1969.

24.

Jefferson, 1975/1771.

25.

Isen y Levin, 1972; véase el análisis en el capítulo 8.

26.

Algoe y Haidt, 2005.

27.

Thrash y Elliot, 2004.

28.

McCraty y Childre, 2004.

29.

Carter, 1998, y véase el capítulo 6.

30.

Véase un hallazgo reciente de que la oxitocina aumenta la confianza, Kosfeld, et al., 2005.

31.

David Whitford, comunicación personal, 1999. Utilizado con permiso.

32.

Véase el análisis del apego y el ágape en el capítulo 6.

33.

De la *Crítica de la Razón Práctica*, citada en Guyer, 1992, pág. 1.

34.

De la "Autobiografía" de Darwin, citada en Wright, 1994, pág. 364.

35.

From *Nature*, en Emerson, 1960b/1838, pág. 24.

36.

Wasson, 1986.

37.

Shulgin y Shulgin, 1991.

38.

Grob y de Ríos, 1994.

39.

Pahnke, 1966.

40.

Keltner y Haidt, 2003.

41.

Bhagavad Gita, 2.45. En Zaehner, 1969.

42.

James, 1961/1902.

43.

James, 1961/1902, págs. 216–217.

44.

Maslow, 1964.

45.

Daston y Park, 1998.

46.

Maslow, 1964, pág. 58.

47.

Leary, 2004.

48.

Gallup, 1982.

49.

Citado en Cruikshank, 1999, pág. 95.

50.

Warren, 2002.

51.

He extendido las tres éticas de Shweder en una teoría de cinco fundamentos de la ética intuitiva, que utilizo para analizar la guerra cultural. Véanse Haidt y Bjorklund, en prensa; Haidt y Joseph, 2004.

52.

Warren, 2002, pág. 22.

53.

Haidt y Hersh, 2001.

54.

Gross y Haidt, 2005.

55.

Haidt y Hersh, 2001, pág. 208.

CHAPTER 10

1.

Isa Upanishad, versículos 6–7. En Mascaro, 1965, págs. 49–50.

2.

Hablado por Jim en *Mi Antonia;* Cather, 1987/1918, pág. 14.

3.

"On the Road to Find Out" de Cat Stevens. Del álbum "Tea for the Tillerman", 1970, A&M.

4.

Carta a John Augustine Washington, en Irving, 1976/1856-1859.

5.

"Sherry Darling" de Bruce Springsteen. Copyright © 1980 Bruce Springsteen (ASCAP). Reimpreso con permiso. Derechos de autor internacionales garantizados. Todos los derechos reservados.

6.

Allen, 1975.

7.

Véase Klemke, 2000, para un volumen de ensayos filosóficos sobre el significado de la vida. La mayoría de los ensayos no teístas tratan de hacer precisamente esto.

8.

Para ejemplos, véase Appiah, 2005; Churchland, 1998; Flanagan, 1991; Gibbard, 1990; Nussbaum, 2001; Salomón, 1999.

9.

Adams, 1980.

10.

El sentido de la vida de Monty Python, dirigida por Terry Gilliam (Universal Studios, 1983).

11.

Webster's Third New International Dictionary, 1993, sin abreviar, para ambas palabras.

12.

Jung, 1963.

13.

Ética nichomacheana, bk. 1, 1094a.

14.

Warren, 2002.

15.

Bonanno, 2004, y véase el capítulo 7.

16.

Gardner, Csikszentmihalyi y Damon, 2001.

17.

Una teoría muy respetada, Ryan y Deci, 2000, dice que las necesidades psicológicas fundamentales son la competencia (incluido el trabajo), la relación (amor) y la autonomía. Estoy de acuerdo en que la autonomía es importante, pero no creo que sea tan importante, universal o consistentemente buena como las otras dos.

18.

Esta frase, *"lieben und arbeiten",* no aparece en los escritos de

Freud. A menudo se afirma que es algo que Freud dijo una vez en una conversación. Erik Erikson lo informa de esta manera en Erikson, 1963/1950, 265.

19.

León Tolstói, citado en Troyat, 1967, pág. 158.

20.

Blanco, 1959.

21.

Blanco, 1959, pág. 322.

22.

Troilo y Crésida, I.ii.287.

23.

Marx, 1977/1867.

24.

Kohn y Schooler, 1983.

25.

Bellah et al., 1985.

26.

Wrzesniewski et al., 2003; Wrzesniewski, Rozin y Bennett, 2003.

27.

Como se examina en el capítulo 8.

28.

Fredrickson, 2001.

29.

Gibran, 1977/1923, pág. 27.

30.

Nakamura y Csikszentmihalyi, 2003, pág. 87.

31.

Nakamura y Csikszentmihalyi, 2003, pág. 86.

32.

Gardner, Csikszentmihalyi y Damon, 2001. Véase también Damon, Menon y Bronk, 2003, sobre el desarrollo del propósito.

33.

Por ejemplo, Fenton, 2005.

34.

Muchos trabajos recientes en psicología muestran la importancia del ajuste o la coherencia para el bienestar. Véase Freitas y Higgins, 2002; Tamir, Robinson y Clore, 2002.

35.

Emmons, 1999; Miller y C'de Baca, 2001.

36.

Para un enfoque multinivel bien desarrollado para el "ser humano óptimo", véase Sheldon, 2004.

37.

Me incorporo aquí a partir de trabajos interdisciplinarios en ciencia cognitiva sobre el papel del cuerpo y de la cultura en la cognición, como el de Clark, 1999; Lakoff y Johnson, 1999; y Shore, 1996.

38.

Durkheim, 1965/1915; Wilson, 2002.

39.

Brown, 1991.

40.

Darwin, 1998/1871, pág. 166.

41.

Williams, 1966; Trivers, 1971.

42.

Dawkins, 1976.

43.

Wilson, 1990.

44.

Camponotus saundersi, descrito en Wilson, 1990, pág. 44.

45.

Wilson, 2002. Pero tenga en cuenta que la selección de grupos es bastante controvertida, y actualmente es una posición minoritaria entre los biólogos evolutivos.

46.

Véase Aunger, 2000; Gladwell, 2000; Richerson y Boyd, 2005.

47.

Richerson y Boyd, 2005; Leakey, 1994.

48.

Mithen, 2000, explica la brecha entre el cerebro que alcanzó su tamaño actual, hace más de 100.000 años, y la explosión cultural que comenzó unas pocas decenas de miles de años más tarde como resultado de la acumulación lenta de cultura material.

49.

Véase Pinker, 1997, 2002, sobre cómo la mente evolucionada restringe las artes, la política, los roles de género y otros aspectos de la cultura.

50.

Los zorros han sido domesticados y se han hecho algo parecidos a

los perros en apariencia y comportamiento en solo cuarenta años de cría selectiva; véase Belyaev, 1979; Trut, 1999.

51.

Richerson y Boyd, 2005.

52.

Durkheim, 1965/1915, pág. 62.

53.

Boyer, 2001.

54.

Boyer, 2001; Dawkins, 1976.

55.

Hamer, 2004.

56.

El término había sido acuñado recientemente por R. M. Bucke. Véase James, 1961/1902, pág. 313.

57.

De la *Columbia Encyclopedia*, 6ª edición, 2001. Entrada para "yoga".

58.

Citado por James, 1961/1902, pág. 317.

59.

Newberg, D'Aquili y Rause, 2001.

60.

McNeill, 1995, pág. 2.

61.

McNeill, 1995.

62.

De Gray, 1970/1959, citado en la página 10 de McNeill, 1995.

CHAPTER 11

1.

Citado por Diógenes Laercio, 1925/3er cent. CE, bk. 9, art. 8

2.

Blake, 1975/1790–1793, pág. 3.

3.

Graham y Haidt, en preparación; Haidt y Bjorklund, en prensa; Haidt y Hersh, 2001.

4.

Hay, por supuesto, subtipos de liberales y conservadores que violan estas generalizaciones, como la izquierda religiosa y la derecha libertaria, cada una con su propia experiencia.

Abbott, E. A. (1952/1884). *Flatland: Un romance de muchas dimensiones*. (6ª ed.). Nueva York: Dover.

Adams, D. (1980). *La guía del autoestopista de la galaxia*. Nueva York: Harmony Books.

Adler, J. M., Kissel, E., y McAdams, D. P. (en prensa). Emergiendo de la CAVE: Estilo atribucional y el estudio narrativo de la identidad en adultos de mediana edad. *Terapia Cognitiva e Investigación*.

Ainsworth, M. D. S., Blehar, M., Waters, E. & Wall, S. (1978). *Patrones de apego: Un estudio psicológico de la extraña situación*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Algoe, S., y Haidt, J. (2005). Ser testigo de la excelencia en la acción: Las emociones de "alabanza a los demás" de elevación, gratitud y admiración. Manuscrito inédito, Universidad de Virginia.

Alicke, M. D., Klotz, M. L., Breitenbecher, D. L., Yurak, T. J., & Vredenburg, D. S. (1995). Contacto personal, individuación y el efecto mejor que el promedio. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 68, 804–825.

Allen, W. (1975). *Sin plumas*. Nueva York: Random House.

Angle, R., & Neimark, J. (1997). El clon de la naturaleza. *Psychology Today*, julio/agosto.

Appiah, K. A. (2005). *La ética de la identidad*. Princeton: Princeton University Press.

Argyle, M. (1999). Causas y correlatos de la felicidad. En D. Kahneman, E. Diener & N. Schwartz (Eds.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 353-373). Nueva York: Russell Sage.

Aristóteles. (1962/4º cent. BCE). *Ética nicolás* (M. Oswald, Trad.). Indianápolis, EN: Bobbs-Merrill.

Aunger, R. (Ed.). (2000). *Darwinizing culture: The status of memetics as a science*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.

Aurelius, M. (1964/2º cent. CE). *Meditaciones* (M. Staniforth, Trans.) Londres: Penguin.

Axelrod, R. (1984). *La evolución de la cooperación*. Nueva York: Libros básicos.

Babcock, L., & Loewenstein, G. (1997). Explicar el estancamiento de la negociación: El papel de los sesgos egoístas. *Revista de Perspectivas Económicas*, 11, 109–126.

Baltes, P. B., & Freund, A. M. (2003). El matrimonio mixto de la sabiduría y la optimización selectiva con compensación: Dos meta-heurísticas que guían la conducta de la vida. En C. L. M. Keyes & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 249-273). Washington, DC: Asociación Americana de Psicología.

Baltes, P. B., Lindenberger, U., & Staudinger, U. M. (1998). Teoría de la vida útil en psicología del desarrollo. En W. Damon & R. Lerner (Eds.), *Handbook of child psychology*. Vol. 1, *Theoretical models of human development*. (5ª edición). (pp. 1029-1143). Nueva York: Wiley.

Bargh, J. A., Chaiken, S., Raymond, P., & Hymes, C. (1996). El efecto de evaluación automática: Activación automática incondicional con una tarea de pronunciación. *Revista de Psicología Social Experimental*, 32, 185–210.

Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticidad del comportamiento social: Efectos directos de la construcción de rasgos y la activación de estereotipos en la acción. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 71, 230–244.

Bartels, A., & Zeki, S. (2000). La base neuronal del amor romántico. *Neuroreport*, 11, 3829–3834.

Batson, C. D., Kobrynowicz, D., Dinnerstein, J. L., Kampf, H. C., & Wilson, A. D. (1997). Con una voz muy diferente: Desenmascarando la hipocresía moral. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 72, 1335-1348.

Batson, C. D., Thompson, E. R., Seuferling, G., Whitney, H., & Strongman, J. A. (1999). Hipocresía moral: Parecer moral a uno mismo sin serlo. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 77, 525–537.

Baum, D. (2004). El precio del valor. *The New Yorker*, 12 de julio.

Baumeister, R. F. (1997). *Mal: Dentro de la crueldad y la violencia humanas*. Nueva York: W. H. Freeman.

Baumeister, R. F., Bratlavsky, E., Finenauer, C., & Vohs, K. D. (2001). Lo malo es más fuerte que lo bueno. *Review of General Psychology*, págs. 5, 323–370.

Baumeister, R. F., Bratlavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Agotamiento del ego: ¿Es el yo activo un recurso limitado? *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 74, 1252-1265.

Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). La necesidad de pertenecer: El deseo de apegos interpersonales como motivación humana fundamental. *Boletín Psicológico*, 117, 497–529.

Baumeister, R. F., Smart, L., & Boden, J. M. (1996). Relación del egoísmo amenazado con la violencia y la agresión: El lado oscuro de la alta autoestima. *Revisión psicológica*, 103, 5–33.

Beck, A. T. (1976). *La terapia cognitiva y los trastornos emocionales*. Nueva York: International Universities Press.

Becker, E. (1973). *La negación de la muerte*. Nueva York: Free Press.

Belk, R. W. (1985). Materialismo: Aspectos característicos de vivir en el mundo material. *Revista de Investigación del Consumidor*, 12, 265–280.

Bellah, R., Madsen, R., Sullivan, W. M., Swidler, A., & Tipton, S. (1985). *Hábitos del corazón*. Nueva York: Harper and Row.

Belsky, J., Steinberg, L., & Draper, P. (1991). Experiencia infantil, desarrollo interpersonal y estrategia reproductiva: una teoría evolutiva de la socialización. *Desarrollo infantil*, 62, 647–670.

Belyaev, D. K. (1979). Desestabilizar la selección como factor de domesticación. *Diario de herencia*, 70, 301–308.

Bentham, J. (1996/1789). *Una introducción a los principios de la moral y la legislación*. Oxford: Clarendon.

Benton, A. A., Kelley, H. H., & Liebling, B. (1972). Efectos de la extremidad de las ofertas y la tasa de concesión en los resultados de la negociación. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 24, 73–83.

Berridge, K. C. (2003). Comparando los cerebros emocionales de los humanos y otros animales. En R. J. Davidson, K. R. Scherer & H. H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of affective sciences* (pp. 25-51). Oxford,

Reino Unido: Oxford University Press.

Berscheid, E., & Walster, E. H. (1978). *Atracción interpersonal*. Nueva York: Freeman.

Biswas-Diener, R., & Diener, E. (2001). Sacar lo mejor de una mala situación: Satisfacción en los barrios bajos de Calcuta. *Investigación de indicadores sociales*, 55, 329–352.

Bjorklund, D. F. (1997). El papel de la inmadurez en el desarrollo humano. *Boletín Psicológico*, 122, 153–169.

Blake, W. (1975/1790–1793). *El matrimonio del cielo y el infierno*. Londres: Oxford University Press.

Bloom, P. (2004). *El bebé de Descartes: Cómo la ciencia del desarrollo infantil explica lo que nos hace humanos*. Nueva York: Libros básicos.

Blum, D. (2002). *Amor en Goon Park*. Cambridge, MA: Perseo.

Boehm, C. (1999). *Jerarquía en el bosque: La evolución del comportamiento igualitario*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Boethius. (1962/c. 522 CE). *El consuelo de la filosofía*. (R. Green, Trad.). Nueva York: Macmillan.

Bonanno, G. (2004). Pérdida, trauma y resiliencia humana: ¿Hemos subestimado la capacidad humana para prosperar después de eventos extremadamente aversivos? *Psicólogo estadounidense*, 59, 20–28.

Bouchard, T. J. (2004). Influencia genética en los rasgos psicológicos humanos: una encuesta. *Direcciones actuales en la ciencia psicológica*, 13, 148–151.

Bowlby, J. (1969). *Apego y pérdida*. Vol.1, *Anexo*. Nueva York: Libros básicos.

Boyer, P. (2001). *Religión explicada: Los orígenes evolutivos del pensamiento religioso*. Nueva York: Libros básicos.

Brickman, P., & Campbell, D. T. (1971). Relativismo hedónico y planificación de la buena sociedad. En M. H. Apley (Ed.), *Adaptation-level theory: A symposium* (pp. 287-302). Nueva York: Academic Press.

Brickman, P., Coates, D., & Janoff-Bulman, R. (1978). Ganadores

de lotería y víctimas de accidentes: ¿Es relativa la felicidad? *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 36, 917–927.

Brim, G. (1992). *Ambición*. Nueva York: Libros básicos.

Broderick, J. C. (Ed.). (1990). *Escritos de Henry D. Thoreau: Journal, Volumen 3: 1848-1851*. Princeton: Princeton University Press.

Bronte, C. (1973/1847). *Jane Eyre*. Londres: Oxford University Press.

Brown, D. E. (1991). *Universales humanos*. Filadelfia: Temple University Press.

Brown, R., & Gilman, A. (1960). Los pronombres de poder y solidaridad. En T. A. Sebeok (Ed.), *Style in language* (pp. 253-276). Cambridge, MA: MIT Press.

Brown, S. L., Nesse, R. M., Vinokur, A. D., & Smith, D. M. (2003). Proporcionar apoyo social puede ser más beneficioso que recibirlo: Resultados de un estudio prospectivo de mortalidad. *Ciencia Psicológica*, 14, 320–327.

Buckley, T., & Gottlieb, A. (Eds.). (1988). *Magia de sangre: La antropología de la menstruación*. Berkeley: Prensa de la Universidad de California.

Buchanan, D. C. (1965). *Proverbios y refranes japoneses*. Norman, OK: University of Oklahoma Press.

Burns, D. D. (1999). *Sentirse bien*. (2ª edición). Nueva York: Avon.

Burns, J. M., & Swerdlow, R. H. (2003). Tumor orbitofrontal derecho con síntoma de pedofilia y signo de apraxia constructiva. *Archivos de Neurología*, 60, 437–440.

Bushman, B. J., & Baumeister, R. F. (1998). Egoísmo amenazado, narcisismo, autoestima y agresión directa y desplazada: ¿El amor propio o el odio a sí mismo conducen a la violencia? *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 75, 219–229.

Autobuses, D. M. (2004). *Psicología evolutiva: La nueva ciencia de la mente*. (2ª edición). Boston: Allyn & Bacon.

Byrne, R., & Whiten, A. (Eds.). (1988). *Inteligencia maquiavélica*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.

Byrom, T. (Ed. y Trad.). (1993). *Dhammapada: Los dichos del Buda*. Boston: Shambhala.

Campbell, D. T. (1983). Las dos rutas distintas más allá de la selección de parientes a la ultrasocialidad: Implicaciones para las humanidades y las ciencias sociales. En D. Bridge-man (Ed.), *The nature of prococial development: Theories and strategies* (pp. 11-39). Nueva York: Academic Press.

Carnegie, D. (1984/1944). *Cómo dejar de preocuparse y empezar a vivir*. Nueva York: Pocket Books.

Carstensen, L. L., Pasupathi, M., Mayr, U., & Nesselroade, J. R. (2000). Experiencia emocional en la vida cotidiana a lo largo de la vida adulta. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 79, 644–655.

Carter, C. (1998). Perspectivas neuroendocrinas sobre el apego social y el amor. *Psiconeuroendocrinología*, 23, 779–818.

Carver, C. S., & White, T. L. (1994). Inhibición conductual, activación conductual y respuestas afectivas a la recompensa y el castigo inminentes: las escalas BIS / BAS. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 67, 319–333.

Carver, C. S., Scheier, M. F., & Weintraub, J. K. (1989). Evaluación de las estrategias de afrontamiento: Un enfoque basado en la teoría. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 56, 267–283.

Cassidy, J. (1999). La naturaleza de los lazos del niño. En J. Cassidy & P. R. Shaver (Eds.), *Handbook of attachment: Theory, research, and applications* (pp. 3-20). Nueva York: Guilford.

Cather, W. (1987/1918). *Mi Antonia*; Nueva York: Biblioteca de América.

Chan, W. T. (1963). *Un libro fuente en filosofía china*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Chorpita, B. F., & Barlow, D. H. (1998). El desarrollo de la ansiedad: El papel del control en el entorno temprano. *Boletín Psicológico*, 124, 3–21.

Churchland, P. M. (1998). Hacia una neuriobiología cognitiva de las virtudes morales. *Topoi*, 17, 83–96.

Cialdini, R. B. (2001). *Influencia: Ciencia y práctica*. (4ª edición).

Boston: Allyn y Bacon.

Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B. L. (1975). Procedimiento de concesiones recíprocas para inducir el cumplimiento: La técnica de puerta en la cara. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 31, 206–215.

Clark, A. (1999). *Estar allí: Poner el cerebro, el cuerpo y el mundo juntos de nuevo*. Cambridge, MA: MIT Press.

Cleckley, H. (1955). *La máscara de la cordura*. St. Louis, MO: Mosby.

Cohen, S., & Herbert, T. B. (1996). Psicología de la salud: factores psicológicos y enfermedad física desde la perspectiva de la psiconeuroinmunología humana. *Revisiones anuales de psicología*, 47, 113–142.

Conze, E. (Ed.). (1954). *Textos budistas a través de los siglos*. Nueva York: Biblioteca Filosófica.

Conze, E. (Ed.). (1959). *Escrituras budistas*. Londres: Penguin.

Cooper, J. M. (Ed.). (1997). *Platón: Obras completas*. Indianápolis, EN: Hackett.

Cosmides, L., & Tooby, J. (2004). Conocerte a ti mismo: La psicología evolutiva del razonamiento moral y los sentimientos morales. *Negocios, Ciencia y Ética*, 91–127.

Costa, P. T. J., & McCrae, R. R. (1989). La continuidad de la personalidad y los cambios de la vida adulta. En M. Storandt & G. R. VandenBos (Eds.), *The adult years: Continuity and change* (pp. 45-77). Washington, DC: Asociación Americana de Psicología.

Cruz, P. (1977). No se puede, pero se mejorará la enseñanza universitaria. *Nuevas direcciones para la educación superior*, págs. 17, 1–15.

Cruikshank, B. (1999). *Voluntad de empoderar: Ciudadanos demócratas y otros sujetos*. Ithaca: Cornell University Press.

Csikszentmihalyi, M. (1990). *Flow: La psicología de la experiencia óptima*. Nueva York: Harper & Row.

Csikszentmihalyi, M. (1997). *Encontrar flujo*. Nueva York: Libros

básicos.

Dalái Lama. (2001/1995). *El arte de vivir: Una guía para la satisfacción, la alegría y la realización*. (G. T. Jinpa, Trad.) Londres: Thorsons.

Damasio, A. (1994). *El error de Descartes: la emoción, la razón y el cerebro humano*. Nueva York: Putnam.

Damasio, A. R., Tranel, D., & Damasio, H. (1990). Los individuos con comportamiento sociopático causado por daño frontal no responden autonómicamente a los estímulos sociales. *Behavioral Brain Research*, 41, 81–94.

Damon, W. (1997). *La carta de la juventud: Cómo las comunidades pueden trabajar juntas para elevar los estándares para todos nuestros niños*. Nueva York: Free Press.

Damon, W., Menon, J. & Bronk, K. (2003). El desarrollo del propósito durante la adolescencia. *Ciencia del desarrollo aplicada* 7, 119–128.

Darwin, C. (1998/1871). *La descendencia del hombre y la selección en relación con el sexo*. Amherst, NY: Prometeo.

Daston, L., y Park, C. (1998). *Las maravillas y el orden de la naturaleza, 1150-1750*. Nueva York: Zona.

Davidson, R. J. (1994). Función cerebral asimétrica, estilo afectivo y psicopatología: el papel de la experiencia temprana y la plasticidad. *Desarrollo y psicopatología*, 6, 741–758.

Davidson, R. J. (1998). Estilo afectivo y trastornos afectivos: Perspectivas desde la neurociencia afectiva. *Cognición y emoción*, 12, 307–330.

Davidson, R. J., y Fox, N. A. (1989). La asimetría cerebral frontal predice la respuesta de los bebés a la separación materna. *Revista de Psicología Anormal*, 98, 127–131.

Dawkins, R. (1976). *El gen egoísta*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.

DePaulo, B. M., & Morris, W. L. (2005). Solteros en la sociedad y la ciencia. *Investigación psicológica*, 16, 57–83.

DeRubeis, R. J., Hollon, S. D., Amsterdam, J. D., Shelton, R. C., Young, P. R., Salomon, R. M., et al. (2005). Terapia cognitiva vs medicamentos en el tratamiento de la depresión moderada a severa. *Archivos de Psiquiatría General*, 62, 409–416.

DeWolff, M., & van Ijzendoorn, M. (1997). Sensibilidad y apego: Un metanálisis sobre los antecedentes parentales del apego infantil. *Desarrollo infantil*, 68, 571–591.

Dharmakirti. (2002). *Tantra Mahayana*. Nueva Delhi, India: Pingüino.

Diener, E., & Diener, C. (1996). La mayoría de la gente es feliz. *Ciencia Psicológica*, 7, 181–185.

Diener, E., & Oishi, S. (2000). Dinero y felicidad: Ingresos y bienestar subjetivo entre las naciones. En E. Diener & E. M. Suh (Eds.), *Culture and subjective well-being* (pp. 185-218). Cambridge, MA: MIT Press.

Diener, E., & Suh, M. E. (1998). Bienestar subjetivo y edad: un análisis internacional. En K. Schaie & M. Lawton (Eds.), *Annual review of gerontology and geriatrics*, Vol 17: *Focus on emotion and adult development, Annual review of gerontology and geriatrics* (pp. 304-324). Nueva York: Springer.

Diener, E., Suh, E. M., Lucas, R. E., & Smith, H. L. (1999). Bienestar subjetivo: Tres décadas de progreso. *Boletín Psicológico*, 125, 276–302.

Diener, E., Wolsic, B., & Fujita, F. (1995). Atractivo físico y bienestar subjetivo. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 69, 120–129.

Dijksterhuis, A., & van Knippenberg, A. (1998). La relación entre percepción y comportamiento, o cómo ganar un juego de Trivial Pursuit. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 74, 865–877.

Dobson, K. S. (1989). Un meta-análisis de la eficacia de la terapia cognitiva para la depresión. *Revista de Consultoría y Psicología Clínica*, 57, 414–419.

Doniger, W., & Smith, B. (Eds. & Trans.). (1991). *Las leyes del Manu*. Londres: Penguin.

Donne, J. (1975/1623). *Devociones en ocasiones emergentes: Una*

edición crítica con introducción y comentario. Salzburgo: Universidad de Salzburgo.

Donnellan, M. B., Trzesniewski, K. H., Robins, R. W., Moffitt, T. E., & Caspi, A. (2005). La baja autoestima está relacionada con la agresión, el comportamiento antisocial y la delincuencia. *Ciencia Psicológica, 16*, 328–335.

Dunbar, R. (1993). Coevolución del tamaño neocortical, tamaño del grupo y lenguaje en humanos. *Ciencias del Comportamiento y del Cerebro*, 16, 681–735.

Dunbar, R. (1996). *El grooming, los chismes y la evolución del lenguaje*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Dunning, D., Meyerowitz, J. A., & Holzberg, A. D. (2002). Ambigüedad y autoevaluación: El papel de las definiciones de rasgos idiosincrásicos en las evaluaciones egoístas de la capacidad. En *Heurística y sesgos: La psicología del juicio intuitivo*. (págs. 324-333). Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.

Durkheim, E. (1951/1897). *Suicidio*. (J. A. Spalding & G. Simpson, Trad.) Nueva York: Free Press.

Durkheim, E. (1965/1915). *Las formas elementales de la vida religiosa*. (J. W. Swain, Trad.) Nueva York: Free Press.

Ekman, P., Sorensen, E., & Friesen, W. V. (1969). Elementos panculturales en las muestras faciales de emoción. *Ciencia*, 164, 86–88.

Elder, G. H., Jr. (1974). *Hijos de la gran depresión*. Chicago: University of Chicago Press.

Elder, G. H. (1998). El curso de la vida y el desarrollo humano. En R. M. Lerner (Ed.), *Handbook of child psychology*. Vol. 1, *Theoretical models of human development* (pp. 939-991). Nueva York: Wiley.

Eliade, M. (1959/1957). *Lo sagrado y lo profano: La naturaleza de la religión*. (W. R. Task, Trad.). San Diego, CA: Harcourt Brace.

Emerson, R. W. (1960a/1838). La dirección de la escuela de divinidad. En S. Whicher (Ed.), *Selecciones de Ralph Waldo Emerson* (pp. 100-116). Boston: Houghton Mifflin.

Emerson, R. W. (1960b/1838). Naturaleza. En S. Whicher (Ed.),

Selecciones de Ralph Waldo Emerson (pp. 21-56). Boston: Houghton Mifflin.

Emmons, R. A. (1999). *La psicología de las preocupaciones últimas: Motivación y espiritualidad en la personalidad*. Nueva York: Guilford.

Emmons, R. A. (2003). Metas personales, significado de la vida y virtud: Fuentes de una vida positiva. En C. L. M. Keyes & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 105-128). Washington DC: Asociación Americana de Psicología.

Emmons, R. A., & McCullough, M. E. (2003). Contar bendiciones versus cargas: Una investigación experimental de la gratitud y el bienestar subjetivo en la vida diaria. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 84, 377–389.

Epicteto (1983/1º-2º cent. CE). *El manual*. (N. Blanco, Trad.). Indianápolis, EN: Hackett.

Epicuro (1963/c. 290 BCE). *La filosofía de Epicuro*. (G. K. Strodach, Trad.). Chicago: Northwestern University Press.

Epley, N., & Caruso, E. M. (2004). Ética egocéntrica. *Investigación sobre justicia social*, 17, 171–187.

Epley, N., & Dunning, D. (2000). Sentirse "más santo que tú": Son evaluaciones egoístas producidas por errores en la predicción personal o social. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 79, 861–875.

Erikson, E. H. (1963/1950.) *Infancia y sociedad*. (2ª edición). Nueva York: Norton.

Fadiman, J., & Frager, R. (Eds.). (1997). *Sufismo esencial*. San Francisco: HarperSanFrancisco.

Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C., & Kardes, F. R. (1986). Sobre la evaluación automática de actitudes. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 50, 229–238.

Feeney, J. A., & Noller, P. (1996). *Apego adulto*. Thousand Oaks, CA: Salvia.

Feinberg, T. E. (2001). *Egos alterados: Cómo el cerebro crea el yo*. Nueva York: Oxford University Press.

Feingold, A. (1992). Las personas guapas no son lo que pensamos.

Boletín Psicológico, 111, 304–341.

Feng, G. F., & English, J. (Eds.). (1972). *Tao Te Ching*. Nueva York: Random House.

Fenton, T. (2005) *Malas noticias: El declive de los reportajes, el negocio de las noticias y el peligro para todos nosotros*. Nueva York: Regan Books.

Fisher, H. (2004). *Por qué amamos: La naturaleza y la química del amor romántico*. Nueva York: Henry Holt.

Fitzgerald, J. M. (1988). Recuerdos vívidos y el fenómeno de la reminiscencia: El papel de una autonarrativa. *Desarrollo Humano*, 31, 261–273.

Flanagan, O. (1991) *Variedades de personalidad moral: Ética y realismo psicológico*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Fleeson, W., Malanos, A. B., & Achille, N. M. (2002). Un enfoque del proceso intraindividual para la relación entre la extraversión y el afecto positivo: ¿Actuar es extravertido como "bueno" como ser extravertido? *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 83, 1409-1422.

Frank, R. H. (1999). *Fiebre del lujo: Por qué el dinero no satisface en una era de excesos*. Nueva York: Free Press.

Frank, R. H. (1988). *Pasiones dentro de la razón: El papel estratégico de las emociones*. Nueva York: Norton.

Frankl, V. E. (1984). *La búsqueda de sentido del hombre*. Nueva York: Pocket Books.

Franklin, B. (1962/c. 1791). *Autobiografía de Benjamin Franklin*. Nueva York: MacMillan.

Franklin, B. (1980/1733–1758). *El almanaque del pobre Richard (selecciones)*. Mount Vernon, NY: Peter Pauper Press.

Frederick, S., & Loewenstein, G. (1999). Adaptación hedónica. En D. Kahneman, E. Diener & N. Schwartz (Eds.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 302-329). Nueva York como Russell Sage

Fredrickson, B. L. (1998). ¿De qué sirven las emociones positivas?

Review of General Psychology, págs. 2, 300–319.

Fredrickson, B. L. (2001). El papel de las emociones positivas en la psicología positiva: La teoría de ampliar y construir de las emociones positivas. *Psicólogo estadounidense*, 56, 218–226.

Freitas, A. L., y Higgins, E. T. (2002). Disfrutar de la acción dirigida a objetivos: El papel del ajuste regulatorio. *Ciencia Psicológica*, 13, 1–6.

Freud, S. (1976/1900). *La interpretación de los sueños*. (J. Strachey, Trad.) Nueva York: Norton.

Gallup, G. (1982). La autoconciencia y el surgimiento de la mente en los primates. *Revista Americana de Primatología*, 2, 237–248.

Gardner, H., Csikszentmihalyi, M., & Damon, W. (2001). *Buen trabajo: Cuando la excelencia y la ética se encuentran*. Nueva York: Libros básicos.

Gazzaniga, M. S. (1985). *El cerebro social*. Nueva York: Libros básicos.

Gazzaniga, M. S., Bogen, J. E., & Sperry, R. W. (1962). Algunos efectos funcionales de seccionar las comisuras cerebrales en el hombre. *Actas de la Academia Nacional de Ciencias, EE.UU.*, 48, 1765-1769.

Geertz, C. (1973). Descripción gruesa: Hacia una teoría interpretativa de la cultura. En C. Geertz (Ed.), *La interpretación de las culturas*. Nueva York: Libros básicos.

Gershon, M. D. (1998). *El segundo cerebro*. Nueva York: HarperCollins.

Gibbard, A. (1990). *Decisiones sabias, sentimientos aptos*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gibran, K. (1977/1923). *El profeta*. Nueva York: Alfred A. Knopf.

Gladwell, M. (2000). *El punto de inflexión: qué pequeñas cosas pueden hacer una gran diferencia*. Nueva York: Little Brown.

Gladwell, M. (2005). *Blink: El poder de pensar sin pensar*. Nueva York: Little, Brown.

Glass, D. C., & Singer, J. E. (1972). *Estrés urbano; Experimentos*

sobre ruido y estresores sociales. Nueva York: Academic Press.

Glover, J. (2000). *Humanidad: Una historia moral del siglo XX*. New Haven, CT: Yale University Press.

Goldenberg, J. L., Pyszczynski, T., Greenberg, J., McCoy, S. K., & Solomon, S. (1999). Muerte, sexo, amor y neuroticismo: ¿Por qué el sexo es un problema? *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 77, 1173-1187.

Goldenberg, J. L., Pyszczynski, T., Greenberg, J., Solomon, S., Kluck, B., & Cornwell, R. (2001). NO soy un animal: la prominencia de la mortalidad, el disgusto y la negación de la criatura humana. *Revista de Psicología Experimental: General*, 130, 427–435.

Gottman, J. (1994). *Por qué los matrimonios tienen éxito o fracasan*. Nueva York: Simon & Schuster.

Graham, J., y Haidt, J. (manuscrito en preparación). *Los valores morales implícitos y explícitos de liberales y conservadores*. Universidad de Virginia, Departamento de Psicología.

Gray, J. A. (1994). Marco para una taxonomía del trastorno psiquiátrico. En S. H. M. van Goozen & N. E. Van de Poll (Eds.), *Emotions: Essays on emotion theory* (pp. 29-59). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Gray, J. G. (1970/1959). *Los Guerreros: Reflejos de los hombres en la batalla*. Nueva York: Harper & Row.

Grob, C. S., & de Rios, M. D. (1994). Alucinógenos, estados de conciencia manejados y adolescentes: perspectivas interculturales. En P. K. Bock (Ed.), *Antropología Psicológica* (pp. 315-329). Westport, CT: Praeger.

Gross, J., & Haidt, J. (2005). La moralidad y la política del autocambio. Manuscrito inédito, Universidad de Virginia.

Guth, W., Schmittberger, R., y Schwarze, B. (1982). Un análisis experimental de la negociación del ultimátum. *Revista de Comportamiento Económico y Organización*, 3, 367–388.

Guyer, P. (Ed.). (1992). *El compañero de Cambridge de Kant*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.

Haidt, J. (2001). El perro emocional y su cola racional: Un

enfoque intuicionista social del juicio moral. *Revisión psicológica, 108*, 814–834.

Haidt, J. (2003). La elevación y la psicología positiva de la moral. En C. L. M. Keyes y J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 275-289). Washington, DC: Asociación Americana de Psicología.

Haidt, J., Koller, S., y Dias, M. (1993). Afecto, cultura y moralidad, ¿o está mal comerse a tu perro? *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 65, 613–628.

Haidt, J., Rozin, P., McCauley, C. R., & Imada, S. (1997). Cuerpo, psique y cultura: La relación entre el disgusto y la moralidad. *Psicología y sociedades en desarrollo*, 9, 107–131.

Haidt, J., & Rodin, J. (1999). Control y eficacia como puentes interdisciplinarios. *Review of General Psychology, 3*, 317–337.

Haidt, J., & Hersh, M. A. (2001). Moral sexual: Las culturas y razones de liberales y conservadores. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 31, 191–221.

Haidt, J., Rosenberg, E., & Hom, H. (2003). Diferenciar diversidades: La diversidad moral no es como otras. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 33, 1–36.

Haidt, J., & Joseph, C. (2004). Ética intuitiva: Cómo las intuiciones innatamente preparadas generan virtudes culturalmente variables. *Dédalo* (otoño), 55–66.

Haidt, J., & Keltner, D. (2004). Apreciación de la belleza y la excelencia. En C. Peterson y M. E. P. Seligman (Eds.), *Character strengths and virtues* (pp. 537–551). Washington, DC: Asociación Americana de Psicología.

Haidt, J., & Bjorklund, F. (en prensa). Los intuicionistas sociales responden a seis preguntas sobre la moralidad. En W. Sinnott-Armstrong (Ed.), *Psicología moral*. Vol. 2, *La ciencia cognitiva de la moralidad*.

Hamer, D. H. (2004). *El gen de Dios: Cómo la fe está conectada a nuestros genes*. Nueva York: Doubleday.

Hamilton, W. D. (1964). La evolución genética del comportamiento social, partes 1 y 2. *Revista de Biología Teórica*, 7, 1–

52.

Hansen, C. (1991). Ética clásica china. En P. Singer (Ed.), *A companion to ethics* (pp. 69-81). Oxford, Reino Unido: Basil Blackwell.

Hare, R. D. (1993). *Sin conciencia*. Nueva York: Pocket Books.

Harker, L., & Keltner, D. (2001). Expresiones de emoción positiva en las imágenes del anuario universitario de las mujeres y su relación con la personalidad y los resultados de la vida a lo largo de la edad adulta. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 80, 112–124.

Harlow, H. F. (1971). *Aprender a amar*. San Francisco, CA: Albion.

Harlow, H. F., Harlow, M. K., & Meyer, D. R. (1950). Aprendizaje motivado por un impulso de manipulación. *Revista de Psicología Experimental*, 40, 228–234.

Harlow, H. F., & Zimmerman, R. (1959). Respuestas afectivas en el mono bebé. *Ciencia*, 130, 421–432.

Harris, J. R. (1995). ¿Dónde está el entorno del niño? Una teoría del desarrollo de la socialización grupal. *Revisión psicológica*, 102, 458–489.

Hazan, C., & Shaver, P. (1987). El amor romántico conceptualizado como un proceso de apego. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 52, 511–524.

Hazan, C., & Zeifman, D. (1999). Emparejar enlaces como anexos. En J. Cassidy & P. R. Shaver (Eds.), *Handbook of attachment: Theory, research, and applications* (pp. 336–354). Nueva York: Guilford.

Heine, S. J., & Lehman, D. R. (1999). Cultura, autodiscreperaciones y autosatisfacción. *Boletín de Personalidad y Psicología Social*, 25, 915–925.

Helson, H. (1964). *Teoría del nivel de adaptación: Un enfoque experimental y sistemático del comportamiento*. Nueva York: Harper & Row.

Hick, J. (1967). El problema del mal. En P. Edwards (Ed.), *The Encyclopedia of Philosophy*, Vols. 3 y 4 (pp. 136-141). Nueva York: Macmillan.

Hill, K., & Hurtado, A. M. (1996). *Dolor en la historia de la vida*. Nueva York: Aldine de Gruyter.

Hollon, S. D., & Beck, A. T. (1994). Terapias cognitivas y cognitivo-conductuales. En A. E. Bergin & S. L. Garfield (Eds.),

Handbook of psychotherapy and behavior change (4ª ed.). Nueva York: Wiley.

Hollon, S. D., DeRubeis, R. J., Shelton, R. C., & Weiss, B. (2002). Las nuevas drogas del emperador: tamaño del efecto y efectos de moderación. *Prevención y tratamiento*, 5, s.p.

Holmes, O. W., Jr. (1891). *Discursos*. Boston: Pequeño, marrón.

Hom, H., & Haidt, J. (en preparación). Las funciones de vinculación y normalización de los chismes. Manuscrito inédito, Universidad de Virginia.

Hoorens, V. (1993). Sesgos de automejora y superioridad en las comparaciones sociales. En el Vol. 4 de W. Strobe & M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (pp. 113-139). Chichester, Reino Unido: John Wiley.

Hume, D. (1969/1739). *Un tratado de la naturaleza humana*. Londres: Penguin.

Hunter, J. D. (2000). *La muerte del carácter: Educación moral en una época sin el bien y el mal*. Nueva York: Libros básicos.

Irving, W. (1976). *George Washington: Una biografía*. Charles Neider (Ed.). Garden City, NY: Doubleday.

Isen, A. M., & Levin, P. F. (1972). Efecto de sentirse bien en ayudar: Galletas y amabilidad. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 21, 384–388.

Isen, A. M., & Simmonds, S. (1978). El efecto de sentirse bien en una tarea de ayuda que es incompatible con el buen humor. *Psicología Social*, 41, 346–349.

Ito, T. A., & Cacioppo, J. T. (1999). La psicofisiología de las tasaciones de utilidad. En D. Kahneman, E. Diener y N. Schwarz (Eds.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 470-488). Nueva York: Fundación Russell Sage.

Iyengar, S. S., & Lepper, M. R. (2000). Cuando la elección es desmotivadora: ¿Se puede desear demasiado de algo bueno? *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 79, 995–1006.

James, W. (1950/1890). *Los principios de la psicología*. Vol. 2. Nueva York: Dover.

James, W. (1961/1902). *Las variedades de la experiencia religiosa*. Nueva York: Macmillan.

James, J. M., & Bolstein, R. (1992). Efecto de los incentivos monetarios y los correos de seguimiento en la tasa de respuesta y la calidad de la respuesta en las encuestas por correo. *Public Opinion Quarterly*, 54, 442–453.

Jankowiak, W. R., & Fischer, E. F. (1992). Una perspectiva intercultural sobre el amor romántico. *Etnología*, 31, 149–155.

Jefferson, T. (1975/1771). Carta a Robert Skipwith. En M. D. Peterson (Ed.), *The portable Thomas Jefferson* (pp. 349-351). Nueva York: Pingüino.

Julien, R. M. (1998). *Una cartilla de la acción de las drogas*. (8ª ed.). Nueva York: W. H. Freeman.

Jung, C. G. (1963). *Recuerdos, sueños, reflexiones*. Nueva York: Panteón.

Kagan, J. (1994). *La profecía de Galeno: El temperamento en la naturaleza humana*. Nueva York: Libros básicos.

Kagan, J. (2003). Biología, contexto e investigación del desarrollo. *Annual Review of Psychology*, págs. 54, 1–23.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Teoría prospectiva: Un análisis de las decisiones bajo riesgo. *Econométrica*, 47, 263–291.

Kant, I. (1959/1785). *Fundamento de la metafísica de la moral*. (L. W. Beck, Trad.) Indianápolis, EN: Bobbs-Merrill.

Kaplan, H. R. (1978). *Ganadores de la lotería: Cómo ganaron y cómo ganar cambió sus vidas*. Nueva York: Harper and Row.

Kass, L. R. (1994). *El alma hambrienta: Comer y perfeccionar nuestra naturaleza*. Chicago: Universidad de Chicago.

Kasser, T. (2002). *El alto precio del materialismo*. Cambridge, MA: MIT Press.

Kasser, T., & Ryan, R. M. (1996). Examinando más a fondo el sueño americano: correlatos diferenciales de objetivos intrínsecos y extrínsecos. *Boletín de Personalidad y Psicología Social*, 22, 280–287.

Keller, H. (1938). *Diario de Helen Keller*. Garden City, NY:

Doubleday.

Keltner, D., & Haidt, J. (2003). Acercarse al asombro, una emoción moral, espiritual y estética. *Cognición y emoción*, 17, 297–314.

Keyes, C. L. M., & Haidt, J. (Eds.). (2003). *Florecimiento: Psicología positiva y la vida bien vivida*.

King, L. A. (2001). El duro camino hacia la buena vida: La persona feliz y madura. *Revista de Psicología Humanista*, 41, 51–72.

Klemke, E. D. (Ed.). (2000). *El sentido de la vida*. (2ª edición). Nueva York: Oxford University Press.

Kohn, M. L., y Schooler, C. (1983). *Trabajo y personalidad: Una investigación sobre el impacto de la estratificación social*. Norwood, NJ: Ablex.

Kosfeld, M., Heinrichs, M., Zak, P. J., Fischbacher, U., & Fehr, E. (2005). La oxitocina aumenta la confianza en los seres humanos. *Naturaleza*, 435, 673–676.

Koslowsky, M., & Kluger, A. N. (1995). *Estrés de desplazamiento*. Nueva York: Pleno.

Kramer, P. D. (1993). *Escuchando a Prozac*. Nueva York: Vikingo.

Kuhn, D. (1991). *Las habilidades del argumento*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.

Kunda, Z. (1990). El caso del razonamiento motivado. *Boletín Psicológico*, 108, 480–498.

Kunz, P. R., & Woolcott, M. (1976). Saludos de temporada: de mi estado al tuyo. *Investigación en Ciencias Sociales*, 5, 269–278.

LaBar, K. S., & LeDoux, J. E. (2003). Circuitos de aprendizaje emocional en animales y humanos. En R. J. Davidson, K. R. Scherer & H. H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of affective sciences* (pp. 52-65). Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.

Laertius, D. (1925/3er cent. CE). *Vidas de eminentes filósofos*. (R. D. Hicks, Trad.) Londres: Heinemann.

Lakin, J. L., y Chartrand, T. L. (2003). Usar el mimetismo conductual no consciente para crear afiliación y relación. *Ciencia*

Psicológica, 14, 334–339.

Lakoff, G., & Johnson, M. (1980). *Metáforas por las que vivimos*. Chicago: University of Chicago Press.

Lakoff, G., & Johnson, M. (1999). *Filosofía en carne propia*. Nueva York: Libros básicos.

Langer, E. J., & Rodin, J. (1976). Los efectos de la elección y la mayor responsabilidad personal para los ancianos: un experimento de campo en un entorno institucional. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 34, 191–198.

Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Estrés, evaluación y afrontamiento*. Nueva York: Springer.

Leakey, R. (1994). *El origen de la humanidad*. Nueva York: Libros básicos.

Leary, M. (2004). *La maldición del yo: la autoconciencia, el egoísmo y la calidad de la vida humana*.

Le Conte, J. (1892). *Evolución: Su naturaleza, sus evidencias y su relación con el pensamiento religioso*.

LeDoux, J. (1996). *El cerebro emocional*. Nueva York: Simon & Schuster.

Lerner, M. J., & Miller, D. T. (1978). Solo investigación mundial y el proceso de atribución: Mirando hacia atrás y hacia adelante. *Boletín Psicológico*, 85, 1030–1051.

Leys, S. (Ed.). (1997). *Las analectas de Confucio*. Nueva York: Norton.

Lichtheim, M. (1976). *Literatura egipcia antigua: Un libro de lecturas*. Vol. 2, *El nuevo reino*. Berkeley: Universidad de California.

Lorenz, K. J. (1935). Der kumpan in der umvelt des vogels. *Journal für Ornithologie*, 83, 137–213.

Lucas, R. E. (2005). La felicidad puede cambiar: Un estudio longitudinal de la adaptación a la discapacidad. Manuscrito inédito. Universidad Estatal de Michigan.

Lucas, R. E., Clark, A. E., Georgellis, Y., & Diener, E. (2003). Reexaminar la adaptación y el modelo de punto de ajuste de la

felicidad: Reacciones a los cambios en el estado civil. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 84, 527–539.

Lucas, R. E., & Dyrenforth, P. S. (en prensa). ¿Importa la existencia de relaciones sociales para el bienestar subjetivo? En K. D. Vohs & E. J. Finkel (Eds.), *Intrapersonal processes and interpersonal relationships: Two halves, one self*. Nueva York: Gulford.

Lucas, R. E., & Gohm, C. L. (2000). Diferencias de edad y sexo en el bienestar subjetivo entre culturas. En E. Diener & E. M. Suh (Eds.), *Culture and subjective well-being* (pp. 291-318). Cambridge, MA: PRENSA MIT.

Lucretius. (1977/c. 59 BCE). *La naturaleza de las cosas*. (F. O. Copley, Trad.) Nueva York: Norton.

Lykken, D. T. (1999). *Felicidad: Lo que los estudios sobre gemelos nos muestran sobre la naturaleza, la crianza y el punto de ajuste de la felicidad*. Nueva York: Libros de Oro.

Lykken, D. T., McGue, M., Tellegen, A., & Bouchard, T. J. (1992). Emergenesis: Rasgos genéticos que pueden no ser hereditarios. *Psicólogo estadounidense*, 47, 1565-1577.

Lykken, D. T., & Tellegen, A. (1996). La felicidad es un fenómeno estocástico. *Ciencia Psicológica*, 7, 186–189.

Lynn, M., & McCall, M. (1998). Más allá de la gratitud y la gratuidad. Manuscrito inédito, Cornell University, School of Hotel Administration, Ithaca, NY.

Lyte, M., Varcoe, J. J., & Bailey, M. T. (1998). Efecto ansiogénico de la infección bacteriana subclínica en ratones en ausencia de activación inmune manifiesta. *Fisiología y comportamiento*, 65, 63–68.

Lyubomirsky, S., King, L., & Diener, E. (en prensa). Los beneficios del afecto positivo frecuente: ¿La felicidad conduce al éxito? *Boletín Psicológico*.

Lyubomirsky, S., Sheldon, K. M., & Schkade, D. (en prensa). Buscando la felicidad: La arquitectura del cambio sostenible. *Revista de Psicología General*.

Maquiavelo, N. (1940/c. 1517). *El príncipe y los discursos*. (L. Ricci & C. E. Detmold, Trad.). Nueva York: Biblioteca Moderna.

MacIntyre, A. (1981). *Después de la virtud*. Notre Dame, EN: University of Notre Dame Press.

Marcus, G. (2004). *El nacimiento de la mente*. Nueva York: Libros básicos.

Margolis, H. (1987). *Patrones, pensamiento y cognición*. Chicago: University of Chicago Press.

Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). La cultura y el yo: Implicaciones para la cognición, la emoción y la motivación. *Revisión psicológica*, 98, 224–253.

Marx, K. (1977/1867). *Capital: Una crítica de la economía política*. Nueva York: Vintage.

Mascaro, J. (Ed. y Trans.). (1965). *Los Upanishads*. Londres: Penguin.

Mascaro, J. (Ed. y Trans.). (1973). *El Dhammapada*. Harmondsworth, Reino Unido: Pingüino.

Maslow, A. H. (1964). *Religiones, valores y experiencias cumbre*. Columbus, OH: Ohio State University Press.

Mastekaasa, A. (1994). Estado civil, angustia y bienestar: una comparación internacional. *Revista de Estudios Familiares Comparativos*, 25, 183–205.

McAdams, D. P. (1994). ¿Puede cambiar la personalidad? Niveles de estabilidad y crecimiento de la personalidad a lo largo de la vida. En T. F. Heatherton & J. L. Weinberger (Eds.), *¿Puede cambiar la personalidad?* (pp. 299-313). Washington, DC: Asociación Americana de Psicología.

McAdams, D. P. (2001). La psicología de las historias de vida. *Review of General Psychology*, págs. 5, 100–122.

McCraty, R., y Childre, D. (2004). El corazón agradecido: La psicofisiología del aprecio. En R. A. Emmons y M. E. McCullough (Eds.), *La psicología de la gratitud* (pp. 230-255). Nueva York: Oxford.

McCullough, M. E., Hoyt, W. T., Larson, D. B., Koenig, H. G., & Thoresen, C. (2000). Participación religiosa y mortalidad: Una revisión metaanalítica. *Psicología de la salud*, 1, 211–222.

McNeill, W. H. (1995). *Mantenerse juntos en el tiempo: Bailar y taladrar en la historia humana*.

Meichenbaum, D. (1985). *Entrenamiento de inoculación de estrés*. Nueva York: Pérgamo.

Metcalfe, J., & Mischel, W. (1999). Un análisis del sistema caliente/frío del retraso de la gratificación: Dinámica de la fuerza de voluntad. *Revisión psicológica*, 106, 3–19.

Miller, N. E. (1944). Estudios experimentales de conflicto. En J. M. Hunt (Ed.), *La personalidad y los trastornos de conducta*. Nueva York: Ronald Press.

Miller, W. I. (1997). *La anatomía del asco*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Miller, W. R., & C'de Baca, J. (2001). *Cambio cuántico*. Nueva York: Guilford.

Mithen, S. (2000). Mente, cerebro y cultura material: una perspectiva arqueológica. En P. Carruthers y A. Chamberlain (Eds.), *Evolution and the human mind* (pp. 207-217), Cambridge: Cambridge University Press.

Montaigne, M. (1991/1588). *Los ensayos completos*. (M. A. Screech, Ed. & Trans.). Londres: Penguin.

Moss, C. (1998). *Elephant Memories: Trece años en la vida de una familia de elefantes*. Nueva York: William Morrow.

Mroczek, D. K., & Spiro, A. (2005). Cambio en la satisfacción con la vida durante la edad adulta: Hallazgos del estudio de envejecimiento normativo de asuntos de veteranos. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 88, 189–202.

Myers, D. G. (2000). Los fondos, los amigos y la fe de las personas felices. *Psicólogo estadounidense*, 55, 56–67.

Nakamura, J., y Csikszentmihalyi, M. (2003). La construcción de sentido a través del compromiso vital. En C. L. M. Keyes y J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 83-104). Washington, DC: Asociación Americana de Psicología.

Nestler, E. J., Hyman, S. E., & Malenka, R. C. (2001). *Neurofarmacología molecular: Una base para la neurociencia clínica*.

Nueva York: McGraw-Hill.

Newberg, A., D'Aquili, E., & Rause, V. (2001). *Por qué Dios no desaparecerá: La ciencia del cerebro y la biología de la creencia*. Nueva York: Ballantine.

Nietzsche, F. (1997/1889). *Crepúsculo de los ídolos*. (R. Polt, Trad.) Indianápolis, EN: Hackett.

Nolen-Hoeksema, S., & Davis, C. G. (2002). Respuestas positivas a la pérdida. En C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 598-607). Nueva York: Oxford.

Nosek, B. A., Banaji, M. R., & Greenwald, A. G. (2002). Recolectar actitudes y creencias implícitas entre grupos de un sitio web de demostración. *Dinámica de* grupos, 6, 101–115.

Nosek, B. A., Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (en prensa). La prueba de asociación implícita a los 7 años: una revisión metodológica y conceptual. En J. A. Bargh (Ed.), *Procesos automáticos en el pensamiento y comportamiento social*. Filadelfia: Psychology Press.

Nussbaum, M. C. (2001). *Trastornos del pensamiento*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.

O'Connor, E. (Ed. & Trans.). (1993). *El Epicuro esencial*. Amherst, NY: Prometheus Books.

Obeyesekere, G. (1985). Depresión, budismo y trabajo de la cultura en Sri Lanka. En A. Klineman & B. Good (Eds.), *Culture and depression* (pp. 134-152). Berkeley: Prensa de la Universidad de California.

Olds, J., & Milner, P. (1954). Refuerzo positivo producido por la estimulación eléctrica de las áreas septales y otras regiones del cerebro de las ratas. *Revista de Psicología Comparada y Fisiológica*, 47, 419–427.

Ovidio (2004/c. 10 CE). *Metamorfosis*. (D. Raeburn, Trad.). Londres: Penguin.

Pashocinsky, R. (1996). *Proverbios de África: La naturaleza humana en la tradición oral nigeriana*. St. Paul, MN: Profesores de la Academia de la Paz Mundial.

Pahnke, W. N. (1966). Drogas y misticismo. *Revista Internacional de Parapsicología*, 8, 295–313.

Panthanathan, K., y Boyd, R. (2004). La reciprocidad indirecta puede estabilizar la cooperación sin el problema del free rider de segundo orden. *Naturaleza*, 432, 499–502.

Park, C. L., Cohen, L., & Murch, R. (1996). Evaluación y predicción del crecimiento relacionado con el estrés. *Diario de la Personalidad*, 64, 71–105.

Pelham, B. W., Mirenberg, M. C., & Jones, J. K. (2002). Por qué Susie vende conchas marinas a la orilla del mar: egoísmo implícito y decisiones importantes de la vida. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 82, 469–487.

Pennebaker, J. (1997). *Opening up: The healing power of expressing emotions* (Rev. ed.). Nueva York: Guilford.

Perkins, D. N., Farady, M., & Bushey, B. (1991). El razonamiento cotidiano y las raíces de la inteligencia. En J. F. Voss, D. N. Perkins & J. W. Segal (Eds.), *Informal reasoning and education* (pp. 83-105). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (2004). *Fortalezas y virtudes del carácter: Un manual y clasificación*.

Piaget, J. (1965/1932). *El juicio moral del niño*. (Sr. Gabain, Trad.) Nueva York: Free Press.

Piliavin, J. A. (2003). Hacer el bien haciendo el bien: Beneficios para el benefactor. En C. L. M. Keyes y J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 227-247). Washington, DC: Asociación Americana de Psicología.

Pincoffs, E. L. (1986). *Dilemas y virtudes: Contra el reductivismo en la ética*. Lawrence, KS: Universidad de Kansas.

Pinker, S. (1997). *Cómo funciona la mente*. Nueva York: Norton.

Pinker, S. (2002). *La pizarra en blanco: La negación moderna de la naturaleza humana*. Nueva York: Vikingo.

Plomin, R., & Daniels, D. (1987). ¿Por qué los niños de la misma familia son tan diferentes entre sí? *Ciencias del Comportamiento y del Cerebro*, 10, 1–60.

Pronin, E., Lin, D. Y., & Ross, L. (2002). El punto ciego del sesgo: Percepciones de sesgo en uno mismo frente a los demás. *Boletín de*

Personalidad y Psicología Social, 28, 369–381.

Proust, M. (1992a/1922). *En busca del tiempo perdido*. Vol. 2, *Dentro de una arboleda en ciernes*. (C. K. S. Moncreiff & T. Kilmartin, Trad.) Londres: Chatto y Windus.

Proust, M. (1992b/1922). *En busca del tiempo perdido*. Vol. 5, *El cautivo y el fugitivo*. (C. K. S. Moncreiff & T. Kilmartin, Trad.) Londres: Chatto y Windus.

Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: El colapso y el renacimiento de la comunidad estadounidense*.

Pyszcsynski, T., Greenberg, J., & Solomon, S. (1997). ¿Por qué queremos lo que queremos? Una perspectiva de gestión del terror sobre las raíces de la motivación social humana. *Indagación psicológica*, 8, 1–20.

Pyszczynski, T., & Greenberg, J. (1987). Hacia una integración de las perspectivas cognitivas y motivacionales sobre la inferencia social: un modelo sesgado de prueba de hipótesis. *Avances en Psicología Social Experimental*, 20, 297–340.

Reis, H. T., & Gable, S. L. (2003). Hacia una psicología positiva de las relaciones. En C. L. M. Keyes & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 129-159). Washington, DC: Asociación Americana de Psicología.

Richerson, P. J., & Boyd, R. (1998). La evolución de la ultrasocialidad humana. En I. Eibl-Eibesfeldt & F. K. Salter (Eds.), *Indoctrinability, ideology, and warfare: Evolutionary perspectives* (pp. 71-95). Nueva York: Berghahn.

Richerson, P. J., & Boyd, R. (2005). *No solo por los genes: cómo la cultura transformó la evolución humana*. Chicago: University of Chicago Press.

Ridley, M. (1996). *Los orígenes de la virtud*. Harmondsworth, Reino Unido: Pingüino.

Riis, J., Loewenstein, G., Baron, J., Jepson, C., Fagerlin, A., & Ubel, P. A. (2005). Ignorancia de la adaptación hedónica a la hemodiálisis: Un estudio que utiliza la evaluación ecológica momentánea. *Revista de Psicología Experimental: General*, 134, 3–9.

Rind, B., Tromovitch, P., & Bauserman, R. (1998). Un examen

metaanalítico de las propiedades asumidas del abuso sexual infantil utilizando muestras universitarias. *Boletín Psicológico,* 124, 22–53.

Rodin, J., & Langer, E. (1977). Efectos a largo plazo de una intervención relevante para el control con los ancianos institucionalizados. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 35, 897–902.

Rolls, E. T. (1999). *El cerebro y la emoción*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.

Ross, M., & Sicoly, F. (1979). Sesgos egocéntricos en disponibilidad y atribución. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 37, 322–336.

Rozin, P., & Fallon, A. (1987). Una perspectiva sobre el disgusto. *Revisión psicológica*, 94, 23–41.

Rozin, P., Haidt, J., McCauley, C., & Imada, S. (1997). Disgusto: Preadaptación y la evolución de una emoción basada en la comida. En H. MacBeth (Ed.), *Preferencias alimentarias y sabor* (pp. 65-82). Providencia, RI: Berghahn.

Rozin, P., Haidt, J., & McCauley, C. (2000). Asco. En M. Lewis y J. M. Haviland-Jones (Eds.), *Handbook of emotions* (pp. 637-653). Nueva York: Guilford Press.

Rozin, P., y Royzman, E. B. (2001). Sesgo de negatividad, dominancia de negatividad y contagio. *Revisión de la personalidad y la psicología social*, 5, 296–320.

Russell, J. B. (1988). *El príncipe de las tinieblas: el mal radical y el poder del bien en la historia*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Ryan, R. M., y Deci, E. L. (2000). Teoría de la autodeterminación y la facilitación de la motivación intrínseca, el desarrollo social y el bienestar. *Psicólogo estadounidense*, 55, 68–78.

Ryff, C. D., & Singer, B. (2003). Floreciendo bajo el fuego: La resiliencia como prototipo de prosperidad desafiada. En C. L. M. Keyes & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 15-36). Washington, DC: Asociación Americana de Psicología.

Sabini, J., & Silver, M. (1982). *Moralidades de la vida cotidiana*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.

Salovey, P., & Mayer, J. D. (1990). Inteligencia emocional. *Imaginación, cognición y personalidad*, págs. 9, 185–211.

Sampson, R. J. (1993). Gestión familiar y desarrollo infantil: Perspectivas de la teoría de la desorganización social. Vol. 6 de J. McCord (Ed.), *Advances in criminological theory* (pp. 63-93). New Brunswick, NJ: Transaction Press.

Sanfey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E., & Cohen, J. D. (2003). La base neuronal de la toma de decisiones económicas en el juego del ultimátum. *Ciencia*, 300, 1755-1758.

Sartre, J. P. (1989/1944). *Sin salida y otras tres jugadas*. (S. Gilbert, Trad.). Nueva York: Vintage International.

Schatzberg, A. F., Cole, J. O., & DeBattista, C. (2003). *Manual de Psicofarmacología Clínica*, (4ª Ed.). Washington, DC: American Psychiatric Publishing.

Schkade, D. A., & Kahneman, D. (1998). ¿Vivir en California hace feliz a la gente? Una ilusión de enfoque en los juicios de satisfacción con la vida. *Ciencia Psicológica*, 9, 340–346.

Schulz, R., & Decker, S. (1985). Ajuste a largo plazo a la discapacidad física: El papel del apoyo social, el control percibido y la autoculpa. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 48, 1162-1172.

Schwartz, B. (2004). *La paradoja de la elección*. Nueva York: HarperCollins.

Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., & Lehman, D. R. (2002). Maximizar versus satisfacer: La felicidad es una cuestión de elección. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 83, 1178-1197.

Seligman, M. E. P. (1995). La efectividad de la psicoterapia: El estudio de Consumer Reports. *Psicólogo estadounidense*, 50, 965–974.

Seligman, M. E. P. (2002). *Auténtica felicidad*. Nueva York: Free Press.

Séneca, L. A. (1917–1925/c. 50 CE). *Epístolas morales*. Vol. 1, La Biblioteca Clásica loeb. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Shapiro, S., Schwartz, G. E. R., & Santerre, C. (2002). Meditación y psicología positiva. En C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of*

positive psychology (pp. 632-645). Nueva York: Oxford University Press.

Sheldon, K. M. (2004). *Ser humano óptimo: Una perspectiva integrada de varios niveles*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Sheldon, K. M., & Kasser, T. (1995). Coherencia y congruencia: Dos aspectos de la integración de la personalidad. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 68, 531–543.

Shoda, Y., Mischel, W., & Peake, P. K. (1990). Predicción de las competencias cognitivas y autorreguladoras de los adolescentes a partir del retraso de la gratificación preescolar: Identificación de condiciones diagnósticas. *Psicología del desarrollo*, 26, 978–986.

Shore, B. (1996). *Cultura en mente: Cognición, cultura y el problema del significado*. Nueva York: Oxford University Press.

Shulgin, A. (1991). *PIHKAL: Una historia de amor química*. Berkeley: Transform Press.

Shweder, R. A., Much, N. C., Mahapatra, M., & Park, L. (1997). Los "tres grandes" de la moralidad (autonomía, comunidad y divinidad), y las "tres grandes" explicaciones del sufrimiento. En A. Brandt & P. Rozin (Eds.), *Morality and Health* (pp. 119-169). Nueva York: Routledge.

Cantante, P. (1979). *Ética práctica*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.

Skitka, L. J. (2002). ¿Los medios justifican siempre los fines, o los fines a veces justifican los medios? Un modelo de protección de valores del razonamiento de la justicia. *Boletín de Personalidad y Psicología Social*, 28, 588–597.

Smith, A. (1976/1759). *La teoría de los sentimientos morales*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.

Smith, N. M., Floyd, M. R., Scogin, F., & Jamison, C. S. (1997). Tres años de seguimiento de la biblioterapia para la depresión. *Revista de Consultoría y Psicología Clínica*, 65, 324–327.

Solnick, S. J., & Memenway, D. (1998). ¿Es más siempre mejor? Una encuesta sobre preocupaciones posicionales. *Revista de Comportamiento Económico y Organización*, 37, 373–383.

Salomón, R. C. (1999). *La alegría de la filosofía: Pensar delgado versus la vida apasionada*. Nueva York: Oxford University Press.

Srivastava, S., John, O. P., Gosling, S. D., & Potter, J. (2003). Desarrollo de la personalidad en el adición temprana y media: ¿Conjunto como yeso o cambio persistente? *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 84, 1041–1053.

Stall, S. (1904/1897). *Lo que un joven debe saber*. Londres: Vir Publishing.

Steele, J. D. (1867). *Catorce semanas en química*. Nueva York: A. S. Barnes.

Sternberg, R. J. (1986). Una teoría triangular del amor. *Revisión psicológica*, 93, 119–135.

Sternberg, R. J. (1998). Una teoría del equilibrio de la sabiduría. *Review of General Psychology*, págs. 2, 347–365.

Tajfel, H. (1982). Psicología social de las relaciones intergrupales. *Revista Anual de Psicología*, 33, 1–39.

Tamir, M., Robinson, M. D., & Clore, G. L. (2002). Los beneficios epistémicos de los estados de ánimo consistentes con los rasgos: Un análisis de la extraversión y el estado de ánimo. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 83(3), 663–677.

Tavris, C. (1982). *Ira: La emoción incomprendida*. Nueva York: Simon & Schuster.

Taylor, C. (1989). *Fuentes del yo: La creación de la identidad moderna*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Taylor, S. E. (2003). *Psicología de la salud*. Boston: McGraw-Hill.

Taylor, S. E., Klein, L. C., Lewis, B. P., Gruenewald, T. L., Gurung, R. A., & Updegraff, J. A. (2000). Respuestas bioconductuales al estrés en las mujeres: Tender y hacerse amigo, no luchar o huir. *Revisión psicológica*, 107, 411–429.

Taylor, S. E., Lerner, J. S., Sherman, D. K., Sage, R. M., & McDowell, N. K. (2003). Retrato del auto-potenciador: Bien ajustado y bien querido o inadaptado y sin amigos. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 84, 165–176.

Tedeschi, R. G., Park, C. L., & Calhoun, L. G. (1998). Crecimiento postraumático: Cuestiones conceptuales. En R. G. Tedeschi, C. L. Park & L. G. Calhoun (Eds.), *Posttraumatic growth: Positive changes in the aftermath of crisis* (pp. 1-22). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Templeton, J. M. (1997). *Leyes mundiales de la vida: 200 principios espirituales eternos*. Filadelfia: Templeton Foundation Press.

Tennen, H., & Affleck, G. (1998). Personalidad y transformación ante la adversidad. En R. G. Tedeschi, C. L. Park & L. G. Calhoun (Eds.), *Posttraumatic growth: Positive changes in the aftermath of crisis* (pp. 65-98). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Thoits, P. A., & Hewitt, L. N. (2001). Voluntariado y bienestar. *Revista de Salud y Comportamiento Social*, 42, 115–131.

Thrash, T. M., y Elliot, A. J. (2004). Inspiración: Características básicas, procesos componentes, antecedentes y función. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 87, 957.

Thomas, K. (1983). *El hombre y el mundo natural*. Nueva York: Panteón.

Tooby, J., & Cosmides, L. (1996). La amistad y la paradoja del banquero: Otros caminos hacia la evolución de las adaptaciones para el altruismo. *Actas de la Academia Británica*, 88, 119–143.

Trevathan, W. (1987). *Nacimiento humano*. Nueva York: Aldine de Gruyter.

Trivers, R. L. (1971). La evolución del altruismo recíproco. *Quarterly Review of Biology*, 46, 35–57.

Troyat, H. (1967). *Tolstoi*. (N. Amphoux, Trans). Nueva York: Doubleday.

Trut, L. N. (1999). Domesticación temprana de cánidos: El experimento del zorro de granja. *Científico estadounidense*, 87, 160–169.

Turkheimer, E. (2000). Tres leyes de la genética del comportamiento y lo que significan. *Direcciones actuales en la ciencia psicológica*, 9, 160–164.

Updegraff, J. A., & Taylor, S. E. (2000). De la vulnerabilidad al crecimiento: Efectos positivos y negativos de los eventos estresantes de

la vida. En J. Harvey & E. Miller (Eds.), *Loss and trauma: General and close relationship perspectives* (pp. 3-28). Filadelfia: Brunner-Routledge.

Uvnas-Moberg, K. (1998). La oxitocina puede mediar los beneficios de la interacción social positiva y las emociones. *Psiconeuroinmunología*, 23, 819–835.

van Baaren, R. B., Holland, R. W., Steenaert, B., & van Knippenberg, A. (2003). Mimetismo por dinero: Consecuencias conductuales de la imitación. *Revista de Psicología Social Experimental*, 39, 393–398.

van Baaren, R. B., Holland, R. W., Kawakami, K., & van Knippenberg, A. (2004). Mimetismo y comportamiento prosocial. *Ciencia Psicológica*, 15, 71–74.

Van Boven, L., & Gilovich, T. (2003). ¿Hacer o tener? Esa es la cuestión. *Revista de Personalidad y Psicología Social* 85, 1193-1202.

van IJzendoorn, M. H., Moran, G., Belsky, J., Pederson, D., Bakermans-Kranenburg, M. J., & Kneppers, K. (2000). La similitud de los apegos de los hermanos a su madre. *Desarrollo infantil*, 71, 1086–1098.

Vormbrock, J. K. (1993). Teoría del apego aplicada a la separación matrimonial en tiempos de guerra y relacionada con el trabajo. *Boletín Psicológico*, 114, 122–144.

Waite, L. J., & Gallagher, M. (2000). *El caso del matrimonio: Por qué las personas casadas son más felices, más saludables y están mejor financieramente*. Nueva York: Doubleday.

Warren, R. (2002). *La vida impulsada por el propósito: ¿Para qué demonios estoy aquí?* Grand Rapids, MI: Zondervan.

Wasson, R. G. (1986). *La búsqueda de Perséfone: Los enteógenos y los orígenes de la religión*. New Haven, CT: Yale University Press.

Watson, J. B. (1928). *Atención psicológica de lactantes y niños*. Nueva York: W. W. Norton.

Wegner, D. (1994). Procesos irónicos de control mental. *Revisión psicológica*, 101, 34–52.

Weinfield, N. S., Sroufe, L. A., Egeland, B., & Carlson, E. A. (1999). La naturaleza de las diferencias individuales en el apego bebé-

cuidador. En J. Cassidy & P. R. Shaver (Eds.), *Handbook of attachment: Theory, research, and applications* (pp. 68-88). Nueva York: Guilford.

Wesley, J. (1986/1786). *Obras de John Wesley*. A. Outler (Ed.). Nashville, TN: Abingdon Press.

White, R. B. (1959). Motivación reconsiderada: El concepto de competencia. *Revisión psicológica* 66, 297–333.

Whybrow, P. C. (2005). *Manía americana: Cuando más no es suficiente*. Nueva York: Norton.

Wilkinson, G. S. (1984). Intercambio recíproco de alimentos en el murciélago vampiro. *Naturaleza*, 308, 181–184.

Williams, G. C. (1966). *Adaptación y selección natural: Una crítica de algún pensamiento evolutivo actual*.

Wilson, D. S. (2002). *Catedral de Darwin: Evolución, religión y naturaleza de la sociedad*. Chicago: University of Chicago Press.

Wilson, E. O. (1990). *Éxito y dominio en los ecosistemas: El caso de los insectos sociales*. Oldendorf, Alemania: Instituto de Ecología.

Wilson, T. D., & Gilbert, D. T. (2003). Previsión afectiva. En el Vol. 35 de M. P. Zanna (Ed.), *Avances en psicología experimental* (pp. 345-411). San Diego, CA: Académico.

Wilson, T. D., & Gilbert, D. T. (2005). Tener sentido: Un modelo de adaptación afectiva. Manuscrito inédito.

Wright, R. (1994). *El animal moral*. Nueva York: Panteón.

Wrzesniewski, A., McCauley, C. R., Rozin, P., & Schwartz, B. (1997). Empleos, carreras y llamamientos: las relaciones de las personas con su trabajo. *Revista de Investigación en Personalidad*, 31, 21–33.

Wrzesniewski, A., Rozin, P., & Bennett, G. (2003). Trabajar, jugar y comer: Aprovechar al máximo la mayoría de los momentos. En C. L. M. Keyes & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 185-204). Washington, DC: Asociación Americana de Psicología.

Zaehner, R. C. (Ed. y Trans.). (1969). *El Bhagavad-Gita*. Oxford: Clarendon.

Index

Las referencias de página en este índice corresponden a la edición impresa a partir de la cual se creó este libro electrónico. Para encontrar una palabra o frase específica del índice, utilice la función de búsqueda de su lector de libros electrónicos.

Table of Contents